

EXAME **voce**s/a

6

Coleção **Desenvolvimento** | **PROFISSIONAL**

Ferdinand Fournies

**POR QUE OS
CLIENTES NÃO
FAZEM O QUE
VOCÊ ESPERA?**

24 dicas para superar
problemas na área de vendas



SEXTANTE

Resumo de Por que os Clientes Não Fazem o que Você Espera? - Coleção Você S/A

O modo como você conduz um encontro com um cliente é fundamental para definir o sucesso de uma venda, mas o verdadeiro poder está nas mãos dele. A reação do cliente à sua abordagem é o que, de fato, determina se a negociação vai ser bem-sucedida ou não.

O desafio é enxergar as visitas de vendas com os olhos do cliente e fazer com que ele reaja da forma que você deseja – ou seja, fechando a venda o mais rapidamente possível.

Por que os clientes não fazem o que você espera? deixa de lado truques e receitas pré-fabricadas para mostrar ações específicas para melhorar significativamente suas vendas e seus resultados. Simples e direto, este livro ensina a gerenciar cada uma das etapas do processo de vendas e a direcionar o cliente para a ação.

Ele ajudará você a reconhecer e resolver os 24 problemas e objeções mais comuns que ocorrem nessa área.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)