

MOHAMED GORAYEB

RECEBA **MAIS \$IM** E **MENOS NÃO**

COMO
ACOLHER
O CLIENTE,
VENDER MAIS E
ATINGIR METAS




Senac

Resumo de Receba Mais Sim e Menos Não. Como Acolher o Cliente, Vender Mais e Atingir Metas

O autor deste livro, Mohamed Gorayeb, costuma dizer que a profissão de vendas é a melhor do mundo para ganhar dinheiro, porque o vendedor "faz" o próprio salário. Ele é a principal marca; as pessoas compram pelo que o vendedor diz, pela maneira como se porta e pelo jeito como conduz o atendimento.

Mas, para se tornar esse profissional gentil, perspicaz e que dá resultado, é preciso evitar vários "nãos" desde o momento em que o cliente pisa na loja. O caminho do sucesso exige que o vendedor saiba: aproximar-se do consumidor de modo eficaz; quebrar a resistência dos clientes fechados; demonstrar produtos de forma atraente; auxiliar os indecisos; convencer os clientes desconfiados; evitar que o cliente seja influenciado por alguém que critique tudo; fazer o correto fechamento da venda, percebendo o momento mais adequado e usando as palavras certas; otimizar o atendimento, levando o cliente a adquirir mais produtos.

Receba mais sim e menos não mostra quais são as ferramentas contra as respostas negativas e como aplicá-las em cada situação. E, para arrematar o atendimento de alto nível, explica como fazer um pós-venda eficiente e multiplicador de oportunidades, em um ciclo sem fim de novas vendas, gerando um número cada vez maior de clientes e uma crescente realização profissional.

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