

**venda+** valor®  
aplicada a  
canais de vendas  
e distribuição

Pedro Luiz **Roccatto**

**M.**BOOKS

# Resumo de Venda + Valor Aplicada a Canais de Vendas e Distribuição

Esta obra contém - Sumário; Prefácio; Contatos do Autor; Introdução; 1 - Uma Breve Introdução aos Canais de Vendas; 2 - Regras Claras - o Segredo para o Sucesso em Canais; 3 - Direct Touch - a Missão do Fabricante com Todos os Elos da Cadeia; 4 - O Programa Estruturado de Canais como Norte; 5 - Fatores Críticos de Sucesso de uma Operação de Canais de Vendas e Distribuição; 6 - O Que os Revendedores Buscam - Negócios Rentáveis e Apoio; 7 - Melhores Práticas na Gestão de uma Revenda; 8 - Foco no Cliente; 9 - As Pessoas em Primeiro Lugar; - Gestão Conjunta de Sell-out e Sell-in; 11 - A Importância da Qualificação Prévia dos Canais; 12 - Planejamento como Meio e não como Fim; 13 - Gestão por Indicadores; 14 - Vale a Pena Ser Organizado?

Como Dou o Primeiro Passo?; 15 - Comunicação, Marketing e Feedback na Cadeia; 16 - Pessoas de Vendas São de Marte e as de Marketing São de Vênus; 17 - A Internet como Meio de Comunicação e Canal de Vendas; 18 - O Processo de Tomada de Decisão - Percepção ou Fato?; 19 - Venda - Valor - como Vender Valor e não Preço; 20 - O Método Jack de Segmentação; 21 - Ferramentas de Gestão de Vendas; 22 - O Novo Modelo de Venda de Soluções como Serviço; Sobre o Autor.

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