

RENATO ROMEO

**VENDAS** B2B

**COMO NEGOCIAR E VENDER EM  
MERCADOS COMPLEXOS E COMPETITIVOS**



# Resumo de Vendas B2B. Como Negociar e Vender em Mercados Complexos e Competitivos

Vender é uma arte, um dom – é o que geralmente se diz dos que se sobressaem no setor. Mas mesmo quem tem essa habilidade natural ou muita experiência acumulada utiliza algum tipo de processo em seu trabalho, ainda que por intuição.

E, então, surge o problema: o “jeito pessoal” de conduzir um ciclo de venda não pode ser mapeado, estruturado e aplicado por uma empresa para que seus profissionais atuem no business-to-business de forma padronizada e mais segura – e, certamente, mais produtiva.

Este livro explica como adotar a abordagem processual em uma transação B2B e detalha o “como fazer” dos diversos aspectos desse método: • a preparação de contatos e visitas; • a estratégia de uma oportunidade de venda; • a prova de retorno sobre o investimento; • a elaboração de uma proposta que se destaque entre a concorrência; • o balanceamento das vendas; • a maneira mais eficiente de participar de uma reunião de fechamento.

Com cases compartilhados por profissionais da área e questões para reflexão ao final de cada capítulo, Vendas B2B, publicação do Senac São Paulo, é uma obra de referência a todos que buscam efetividade e resultado em vendas corporativas de alto nível.

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