

RENATO ROMEO

# Vendas B2B

COMO NEGOCIAR  
E VENDER EM  
MERCADOS  
COMPLEXOS E  
COMPETITIVOS

FINANCIAL TIMES

Prentice Hall

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

Este livro trata das complexas e lucrativas vendas B2B, ou empresa-empresa. Especialista no assunto, Renato Romeo mostra que nesses tipos de mercado a forma com a qual se vende acaba sendo tão ou mais importante quanto o que é vendido.

Ele defende que os vendedores precisam se colocar como verdadeiros diferenciais nesse tipo de negociação, entendendo o modo como uma organização realiza a compra, identificando os reais tomadores de decisão, avaliando as diferentes necessidades de todos os participantes do processo de vendas e construindo valor.

Para isso, apresenta uma visão processual sobre vendas, tratando ao longo dos capítulos de cada processo envolvido na negociação - ciclo da venda, planejamento da prospecção de clientes, estratégia em oportunidades de venda, retorno sobre investimento, elaboração de uma proposta eficaz, preparação para uma negociação bem-sucedida, balanceamento e gerenciamento das atividades de vendas, relacionamento com os clientes e orientações adicionais para que os processos, as técnicas e os conceitos abordados sejam corretamente integrados ao dia-a-dia do vendedor e de sua organização.

Embora tenha como objetivo ajudar organizações e indivíduos que atuem em mercados complexos e altamente competitivos a ter um melhor desempenho em vendas, a obra também é indicada para quem não trabalha diretamente com vendas, mas tem funções relacionadas ao objetivo de trazer resultados de vendas para a organização.

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