

CHARLES M. FUTRELL

VENDAS

fundamentos e novas
práticas de gestão

2ª edição

 Editora
Saraiva

Resumo de Vendas

Tratando de diversos assuntos atuais e polêmicos, esta obra amplia a visão meramente voltada às técnicas de vendas e gerenciamento de equipes dos outros livros, situando, de maneira inédita, a administração de vendas dentro do planejamento estratégico e do marketing da empresa.- a profissão de vendas: experiências do profissional de vendas, marketing de relacionamento, questões sociais, éticas e legais de vendas;- venda de relacionamento: prospecção, planejamento da visita de vendas, métodos de apresentação, objeções dos clientes, fechamento de vendas, serviços pós-vendas;- gerenciamento da carreira de vendas: administração do tempo, seleção de novos profissionais, motivação, remuneração, avaliação de vendas.O reconhecimento do autor na área de Vendas, assim como a inclusão de casos e exercícios e a adaptação para a realidade brasileira fazem com que a obra seja referência no mercado.

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