



TOM HOPKINS

VENDAS EM TEMPOS DE CRISE

COMO GERAR RESULTADOS

QUANDO NINGUÉM ESTÁ COMPRANDO



Resumo de Vendas em Tempos de Crise

Tempos difíceis podem ser provocados por diversos fatores: crises econômicas, intempéries climáticas, mudanças nas necessidades dos clientes, uma tragédia nacional – a lista pode ser ampla. Estes fatores são prejudiciais e até paralisantes se não estivermos preparados.

Enquanto muitos não vislumbram outra opção senão “manter-se firme” e “arrumar o que for possível”, os verdadeiros profissionais de vendas compreendem que a única maneira de lidar com a adversidade é enfrentá-la.

Os ciclos vêm e vão, mas os princípios das vendas bem-sucedidas permanecem sólidos, independentemente do ramo de negócios. Tom Hopkins, especialista em vendas de renome mundial, compartilha sua experiência concreta por meio de um plano para reverter a dinâmica dos tempos de crise.

Aqueles que adotam sua estratégia não apenas sobrevivem, mas prosperam, até mesmo nas circunstâncias menos favoráveis.

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