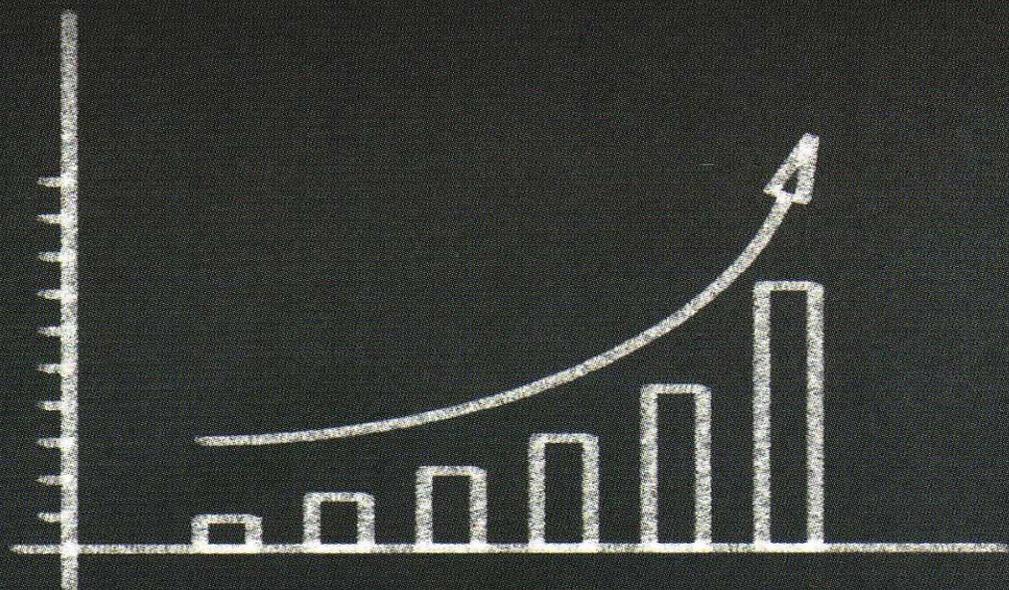


Tony Rutigliano e Brian Brim

VENDEDOR FORA DE SÉRIE

Como usar seus pontos fortes
e se destacar nas vendas



SEXTANTE

Resumo de Vendedor Fora de Série. Como Usar Seus Pontos Fortes e Se Destacar nas Vendas

Muitos vendedores imaginam que o segredo para ser bem-sucedido é seguir etapas e técnicas específicas ditadas por algum guru de vendas ou palestrante renomado. Mas o que funciona para um profissional pode não ser eficaz para outro.

Com base em décadas de pesquisas com vendedores, a Gallup chegou à conclusão de que os melhores do ramo não são aqueles com um conjunto específico de atributos, mas os que têm consciência das qualidades que os diferenciam dos demais e sabem tirar proveito disso.

Isso acontece porque não há dois vendedores iguais. Talvez você prospere num ambiente competitivo, enquanto um colega se dá bem por ser um solucionador de problemas extremamente racional. Ou talvez você tenha um dom incrível para estabelecer relações, ao passo que seu colega é um estrategista brilhante.

O mais importante é conhecer bem a si mesmo e fazer negócios a seu modo.

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