



Mario Grieco

Você, Vendedor



Resumo de Você, Vendedor

Você é um vendedor? Pretende ser? Este livro oferece 40 capítulos para colocar a profissão no lugar que ela merece, num patamar mais elevado. Mostra como evitar erros que prejudicam a imagem dos profissionais e criam tantos preconceitos.

O autor revela segredos, as melhores dicas, o melhor comportamento, a melhor maneira de se preparar, passo a passo, baseado em experiências nacionais e internacionais. Quais são os maiores deslizes dos vendedores, seus maiores medos?

Quando se deve falar e ouvir? Como devem se preparar, vencer desafios diariamente, focar nos objetivos e não nos problemas? Os problemas que insistem em nos enterrar, podem, muitas vezes, ser a nossa tábua de salvação, ensina o autor.

É como a pipa, que só alça voo contra o vento e não a favor dele. Para Mario Grieco, vender é um dos processos mais competitivos do mundo, mas, também, o mais compensador.

E deixa um conselho: Quanto mais honesto você for, mais você vai vender. Bem vindo a uma nova dimensão desta arte desafiadora.

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