

**Sérgio Almeida**

Mesmo autor do *best seller*

*Ah! eu não acredito!*

**100%  
CLIENTE**

**AH!  
EU NÃO  
ACREDITO!**

**Reflexões  
impactantes  
para vestir a  
"camisa do Cliente"  
e ser bem-sucedido**

**CASA DA  
QUALIDADE**

# Resumo de 100% Cliente - Reflexões Impactantes Para Vestir A Camisa Do Cliente E

Este livro é um convite a uma imersão no mundo de pessoas vitoriosas; gente que entende que o Cliente é a grande plataforma de lançamento e manutenção de uma carreira de sucesso. 100% Cliente é composto de oito capítulos: Vestir a camisa do cliente...

Como? Por quê? Quando? O quê? Quanto? Onde? Quem? Em todos esses capítulos, você encontrará as seguintes etapas. Etapa 1: Citação/frase dita por pessoas bem-sucedidas no mundo dos negócios. Etapa 2: Teoria (desenvolvimento e aprofundamento teórico). Etapa 3: Exemplos e casos reais ilustram as idéias e a teoria apresentada. Etapa 4: Pit stop, ou melhor, parada para Reflexão.

Nessa seção o leitor é convidado a pensar e "digerir" as informações, sendo estimulado a "arregaçar as mangas" e partir para a prática. "Você é o resultado das escolhas que você faz neste momento".

Escolha progredir, Ser profissionalmente bem-sucedido. Vista a camisa do Cliente!

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