



**MATTHEW DIXON
E BRENT ADAMSON**

**A venda
desafiadora**

**ASSUMINDO O CONTROLE
DA CONVERSA COM
O CLIENTE**

Resumo de A Venda Desafiadora

A necessidade de compreender o que os melhores vendedores fazem - e o que os distingue de seus colegas de resultados apenas medianos - levou Matthew Dixon e Brent Adamson a investigar as competências, atitudes e conhecimentos mais importantes para um desempenho excepcional em vendas.

Suas conclusões talvez representem o maior abalo sofrido em décadas pela sabedoria convencional da área. Partindo de um estudo exaustivo de milhares de representantes comerciais, oriundos das mais variadas indústrias e cenários, A venda desafiadora defende que a abordagem clássica de construção de relacionamentos está fadada ao fracasso.

O estudo dos autores constatou que todos os representantes de vendas do mundo correspondem a um de cinco perfis distintos, e embora os profissionais de todos esses tipos possam alcançar um desempenho mediano, apenas um deles - o Desafiador - apresenta, com consistência, resultados elevados.

Em vez de aborrecer seus clientes desafiando um rosário interminável de fatos e características de sua empresa e seus produtos, os Desafiadores oferecem ideias específicas para que seu interlocutor economize ou ganhe dinheiro.

Sua mensagem de vendas é personalizada conforme as necessidades e objetivos específicos de cada caso. Em vez de aquiescer a cada demanda ou objeção do cliente, eles adotam uma atitude assertiva, discordando quando necessário e assumindo o controle da venda.

Os traços que fazem dos Desafiadores figuras sem igual podem ser replicados e ensinados aos representantes comerciais comuns. Tendo compreendido como identificar os Desafiadores em sua organização, você poderá usá-los como exemplo para implantar uma nova postura em toda sua força de vendas.

“Meu conselho é: leia, reflita, implemente. Você e sua empresa vão gostar

do resultado.” Neil Rackham, autor de Alcançando excelência em vendas

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