

Dale Carnegie
and Associates, Inc.,
J. Oliver Crom
e Michael Crom

Alta

em performance

VENDAS

Como fazer amigos
& influenciar clientes
para aumentar suas vendas

BS
BestSeller

Resumo de Alta Performance em Vendas

Esqueça o dinheiro. O que realmente faz o mundo girar são as vendas. Exagero? Talvez. Mas quando lembramos que o entregador de uma grande loja, por exemplo, não teria emprego se o vendedor não efetuasse a transação.

ou que um engenheiro espacial não teria uma colocação se um executivo não fechasse um grande contrato para a confecção de jatos comerciais. tudo ganha uma perspectiva diferente. Em Alta performance em vendas.

a organização Dale Carnegie — fundada pelo autor do colossal sucesso (de vendas, claro!) Como fazer amigos e influenciar as pessoas — explica como vencer a concorrência. chamar a atenção.

conquistar a confiança e garantir a venda. Com conselhos que vão do prático — verifique se o equipamento audiovisual funciona antes de uma apresentação de seu produto — até o psicológico — descubra o motivo emocional para o cliente comprar um produto.

este livro é um guia perfeito para ajudar vendedores a criar uma relação longa e proveitosa com seus clientes. Os autores acompanham todo o processo, passo a passo. O contato inicial.

as dicas para passar por assistentes zelosos e alcançar os verdadeiros chefes. a etiqueta correta para as conversas telefônicas e as apresentações cara a cara. dicas de como evitar os clichês do manjado papo de vendedor.

Os autores conseguem responder, aqui, duas das questões cruciais para uma boa venda. Como posso fechar mais acordos? Como posso evitar objeções? A ideia é ensinar a vender levando em consideração o ponto de vista do comprador.

A globalização dos mercados. o aumento de tecnologia. o tráfico de informações. as fusões empresariais. os produtos e serviços cada vez mais complexos geram um processo de compra e venda mais

problemático.

Os vendedores precisam compreender e balancear esses fatores de forma a sobreviver num universo extremamente competitivo.

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