CÉSAR SOUZA

Autor do *best-seller*
Você é do tamanho dos seus sonhos

CLIENTIVIDADE®

Como oferecer o que o seu cliente quer

UM CAMINHO PARA VENDER MAIS E MELHOR

best business

CLIENTIVIDADE®

CÉSAR SOUZA

Resumo de Clientividade

Seja qual for o seu negócio, cargo ou profissão, prepare-se para conhecer o método que tem transformado em realidade o desafio que atormenta a maioria das empresas e dos profissionais das áreas mais diversas: como conquistar e fidelizar clientes de forma constante e rentável.

O consultor César Souza, criador do Princípio da Clientividade, explica em detalhes porque a razão de ser é o cliente e porque existe um enorme descompasso entre os desejos e expectativas dos clientes e o que as empresas entendem como tal, condicionando a forma inadequada de relacionamento entre ambos.

Com base em sua larga experiência prática, o autor dá dicas de como superar esse verdadeiro “calcanhar de Aquiles” do mundo dos negócios. Com um texto leve, bem-humorado, repleto de exemplos do cotidiano, e ideias ousadas, César Souza tem provocado uma verdadeira revolução no modus operandi de várias empresas.

Ele acredita que “cliente é responsabilidade de todos, do porteiro ao presidente, não apenas do pessoal das áreas de vendas, marketing e atendimento”. Defende também a ideia de que devemos aprender a “respirar cliente” no dia a dia.

Acesse aqui a versão completa deste livro