

ERIK GUTTMANN E LAURO XERFAN NETO

COMPORTAMENTO IDEAL EM VENDAS



Como conquistar a
atitude compradora
dos clientes

Benvirá

Resumo de Comportamento Ideal em Vendas

Um bom vendedor é aquele que apoia o cliente em seu processo de tomada de decisão sobre a compra e ao final, é claro, realiza a venda. Parece óbvio? Infelizmente não é o que pensam muitos profissionais que apenas querem “empurrar” produtos a seus clientes a qualquer custo, principalmente através do uso excessivo da fala, tentando vender pelo convencimento forçado.

Para que se tornem bons vendedores, eles precisam descobrir quais são os comportamentos mais adequados a ser adotados no dia a dia, para que suas vendas sejam uma consequência natural do modo como lidam com os compradores.

Em "Comportamento ideal em vendas", os consultores e professores Erik Guttmann e Lauro Xerfan Neto mostram ao leitor como atuar com foco total no cliente, sempre tendo em mente que, para conquistar sua atitude compradora, é necessário conhecer a fundo os desejos ou dúvidas dele.

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