

CARLOS ICARAHY GONÇALVES

# De vendedor para vendedor

Aspectos a  
considerar sobre  
as relações com  
o cliente

editora  
**senac**  
2007-2008

## Resumo de De Vendedor Para Vendedor

É necessário agregar valor para manter-se útil ao cliente. O consumidor atual não compra um produto, mas o benefício que este lhe oferece, e vai vender mais quem souber oferecer, nitidamente, melhores benefícios.

Com essa ideia o autor desenvolve um trabalho sobre um tema que tem carência de enfoque prático para o nosso mercado.

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