

Jeb Blount

Inteligência emocional em vendas

autêntica
BUSINESS

Jeb Blount

Inteligência emocional em vendas

Como os
supervendedores
utilizam a
**inteligência
emocional**
para fechar
mais negócios

autêntica
BUSINESS

Resumo de Inteligência Emocional em Vendas. Como os Supervendedores Utilizam a Inteligência Emocional Para Fechar Mais Negócios

Os profissionais de vendas estão passando por uma verdadeira prova de fogo. De um lado, compradores com mais poder, informação e acesso a fornecedores em todo o mundo, prontos para tomar o seu lugar.

De outro um ambiente tecnológico disruptivo em que o seu produto ou serviço pode virar pó de um dia para o outro. O que fazer nessa situação? Aproximadamente 1% dos profissionais que atuam em vendas estão se dando bem neste cenário: são os supervendedores.

Essa elite de vendas está usando a inteligência emocional para fechar mais negócios . Nesta obra, Jeb Blount apresenta detalhadamente as técnicas e comportamentos utilizados por esses vendedores de alta performance, capazes de influenciar compradores e decisores, e superar a concorrência.

O que você vai aprender neste livro? Como responder às 5 questões mais importantes em vendas para tornar praticamente impossível você receber um Não como resposta. Como dominar os 7 princípios para lidar com pessoas, que lhe darão maior poder de influência.

Como moldar e alinhar os 3 processos de vendas para neutralizar concorrentes e reduzir o ciclo de vendas. Como reverter o script do comprador para obter o controle do processo de compras.

Como trabalhar as expectativas para atrair compradores até você, direcionar sua atenção e mantê-los comprometidos. Como trabalhar o comportamento para eliminar a resistência, o conflito e as objeções. Como empregar a técnica bridge para estabelecer micro-compromissos e os próximos passos para evitar perder negócios.

Como dominar compradores irracionais, tirá-los da sua zona de conforto e moldar o processo de tomada de decisão. Como medir e aumentar sua própria inteligência emocional em vendas usando os 15 pontos da inteligência emocional específicos de vendas E muito mais!

Inteligência emocional em vendas aborda o hiato do relacionamento humano no processo de vendas atual em um momento em que as organizações estão falhando porque muitos vendedores nunca receberam habilidades humanas necessárias para envolver os compradores no nível emocional.

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