

O PODER *das campanhas* *de* VENDAS

SEGREDOS E ESTRATÉGIAS
DAS GRANDES EMPRESAS

CÉSAR FRAZÃO

 *editora*
HARBRA

Resumo de O Poder das Campanhas de Vendas

Já passou a época em que decisões podiam ser tomadas única e exclusivamente com base na intuição. E uma decisão errada pode ser fatal e comprometer toda a empresa. A realidade mostra que a sobrevivência das empresas passa, obrigatoriamente, pela maximização - em bases sólidas - do seu crescimento e otimização dos recursos financeiros gerados, que devem atender às prioridades e aos objetivos de curto, médio e longo prazo dessa empresa.

Para obtenção desses recursos, é preciso aproveitar de forma ágil todas as oportunidades de mercado, construindo - com base em pressupostos comprováveis - metas arrojadas, mensuráveis e controláveis, respeitando sempre as políticas e premissas comerciais previamente definidas.

Com foco nesse objetivo, é fundamental buscar a decisiva e imprescindível mobilização da equipe, o envolvimento e comprometimento não são só da área de vendas, mas de toda a empresa.

Em mercados altamente competitivos, como os atuais, buscar as oportunidade de mercado e a maximização da receita não é uma questão de opção, mas de sobrevivência das empresas. Nesse cenário, as campanhas de vendas são a única e mais segura forma de as pequenas, médias e grandes empresas poderem atingir os resultados mais lucrativos e geradores de caixa, como consequência de planejamento técnico e profissional.

Em "O Poder das Campanhas de Vendas" o leitor encontrará como "construir" essa poderosa ferramenta de vendas, com todas as etapas de seu processo bem detalhadas.

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