



道

E. THOMAS BEHR

TAO
das
VENDAS

德

O JEITO FÁCIL DE
VENDER EM TEMPOS DIFÍCEIS

Cultrix

Resumo de O Tao das Vendas

O Tao das Vendas mostra como transformar o processo de vender, de uma manipulação mecânica e cansativa, num processo natural tão simples, descontraído e eficiente como o fluxo de um rio.

Este livro traz para o século XXI o princípio sempre atual do Tao Te Ching, a filosofia chinesa da descoberta da harmonia na vida, e o integra na vida profissional e pessoal de vendedores, executivos e empresários.

No mundo atual, orientado para a satisfação dos clientes, velhas abordagens dos negócios e das vendas na verdade levam a um aumento da resistência. Clientes em potencial buscam em seus relacionamentos um parceiro de negócios, não um adversário.

Muitas vezes, dão à confiança e ao atendimento a mesma importância - se não até mais importância - que ao produto em si. A venda convencional tem aumentado a distância entre compradores e vendedores, tornando-a um abismo quase intransponível.

O Tao das Vendas é o guia que ajudará a transformar clientes rivais em aliados, substituindo a desconfiança que separa e distancia por uma sinergia que beneficia a todos. Por meio de exercícios simples e fáceis de fazer, pode-se descobrir como obter melhores resultados ao lidar com os clientes em vez de tentar tirar proveito deles.

Nesta era voltada ao cliente, pessoas bem-sucedidas estão vendendo com base em O Tao das Vendas.

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