Carlos Alberto Júlio

2ª edição

SUPERDICAS PARA VENDER E NEGOCIAR BEM

100 ANOS
Saraiva

Resumo de Superdicas Para Vender e Negociar Bem

Todos vendem o tempo todo. Você pode não se aperceber disso, mas vendemos produtos, serviços, idéias, conceitos e há alguns momentos em que precisamos vender a nós mesmos. Este livro foi especialmente escrito para você que é ou quer ser um bom vendedor profissional ou pela simples necessidade de se relacionar e fazer negócios.

Neste livro de rápida leitura e de fácil consulta, você irá ordenar suas táticas de vendas, vai aprender a valorizar seus clientes e a querer transformá-los em amigos, em parceiros, em fregueses.

Vai aprender a vender mais, melhor e sempre.

Acesse aqui a versão completa deste livro