

S É R I E C A D E M P

M
PUBLICAÇÕES
FGV Management

Técnicas de vendas

Carlos Alberto Martins
Arnaldo Schvartzner
Pedro Henrique Alves do Couto Ribeiro



Resumo de Técnicas de Vendas

Ainda há quem pense que vender é uma atividade simples, baseada apenas em algumas características de personalidade mescladas com um bom poder de comunicação. Este equívoco pode trazer consequências bem negativas para a empresa.

Vender é uma competência que pode e deve ser permanentemente desenvolvida. É um conjunto de técnicas que precisam ser aprendidas. E este é o objetivo deste livro: apresentar, de forma prática, as técnicas de venda.

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