

# VENDA+VALOR 2.0

como vender valor  
e não preço



Pedro Luiz  
Roccatto

M. BOOKS

# Resumo de Venda+Valor 2.0. Como Vender Valor e não Preço

Quando seu produto concorre no mercado só pelo preço, ou seja você, somente consegue a venda quando seu preço é menor do que seu concorrente, você estará sempre achatando seu lucro.

Veja como agregar valor ao seu produto e livre-o de concorrência predatória. O principal objetivo deste livro, é fazer com que o leitor compreenda, passo a passo e da forma mais completa possível, como propor uma experiência diferenciada de compra aos seus clientes.

Além de conceitos inovadores, o livro também está repleto de técnicas, modos de aplicação de tudo o que é exposto, o que torna o aprendizado motivador e empolgante por natureza.

Este é o caminho natural que empresas e vendedores terão que trilhar para enfrentar um mercado cada vez mais competitivo. É preciso elevar sua proposta de valor. É preciso se diferenciar.

E este livro pode ser o primeiro passo para que isso aconteça de verdade.

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