

BEST SELLER DO NEW YORK TIMES

VENDENDO O INVISÍVEL

O GUIA COMPLETO DO MARKETING
MODERNO

HARRY BECKWITH

"O LIVRO SOBRE MARKETING QUE
EU ESCOLHERIA SE PUDESSE
LER APENAS UM. É UM CLÁSSICO."
HARVEY MACKAY, AUTOR DE
COMO NADAR ENTRE OS TUBARÕES
SEM SER COMIDO VIVO.



Resumo de Vendendo o Invisível

A partir da premissa de que os clientes estão interessados não apenas em qualidade, mas em estabelecer um relacionamento com seus fornecedores, o autor apresenta casos bem-sucedidos e fracassos para ilustrar o poder da marca e a importância do foco para estreitar relações com seus clientes e se destacar no mercado.

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