

STEPHAN SCHIFFMAN

A BÍBLIA DO VENDEDEDOR

AS LEIS ESSENCIAIS DO SUCESSO EM VENDAS

O LIVRO QUE
TODO VENDEDEDOR
PRECISA LER!

Gente

wikilivros

A bíblia do vendedor

Os segredos para conquistar clientes! É uma unanimidade: não existe profissão mais competitiva do que a de vendedor. Conquistar clientes, saber suas necessidades, conseguir se destacar da concorrência e bater metas fazem com que vender seja uma atividade difícil, mas é a alma de qualquer negócio. Neste livro, Stephan Schiffman passa todo o caminho das pedras. Entenda como fazer vendas por telefone e por e-mail, como conseguir marcar reuniões e acompanhamentos com os clientes – e o melhor, como reverter um "não", transformando-o em uma grande vitória. Depois de treinar mais de 500 mil profissionais de vendas ao longo de trinta anos, o autor descobriu 75 técnicas infalíveis e práticas para fechar vendas frequentes e bater metas com alta performance, construindo uma carteira de clientes sólida. Com as lições rápidas e certeiras de Schiffman, consiga desenvolver o maior tesouro dos tempos atuais: o poder de persuasão em vendas.

[Clique aqui para obter este livro](#)