

o livro
SECRETO
das vendas

«Adorei ler *O Livro Secreto das Vendas* de Paulo de Vilhena. Fez-me lembrar muitas das regras de sucesso que me ajudaram a acumular a minha fortuna. O autor conseguiu traduzir o que aprendeu com os "gurus" e enriqueceu esta sabedoria com a sua própria experiência.

Eu próprio fui top vendedor de topo a nível mundial duas vezes e em *O Livro Secreto das Vendas* redescobri muitos princípios que me levaram ao sucesso. Funcionam mesmo!

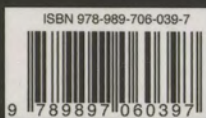
A sabedoria deste livro e a sua leitura fácil do fazem com que o leitor mude e cresça instantaneamente.

Quem segue as recomendações do autor fica "condenado ao sucesso".»

Matthias Schelmz, importador da Rainbow em Portugal e autor do livro The Millionaire Maker

«Assisti um dia a um curso ministrado pelo Paulo de Vilhena e fiquei impressionado com a sua formação, cultura, experiência e maturidade empresarial. Este livro reflete todas estas suas qualidades, reunindo informação de muita qualidade com uma série de dicas para o sucesso e equilíbrio pessoal e profissional.»

Manuel Alvarez, presidente da Remax Portugal



TOPBOOKS

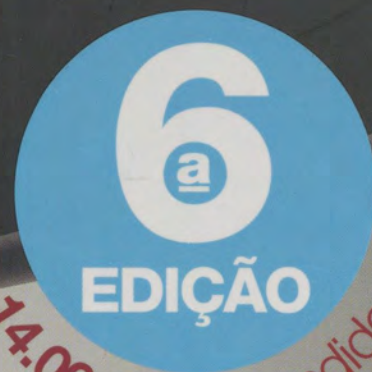
Paulo de Vilhena

o livro **SECRETO** das vendas



o livro
SECRETO
das vendas

Mapa mental dos supercomerciais desvendado



14.000 livros vendidos

Paulo de Vilhena



TOPBOOKS

Título O Livro Secreto das Vendas
Mapa mental dos supercomerciais desvendado

Autor Paulo de Vilhena

Todos os direitos para a publicação desta obra reservados por:
Top Books

Rua Dr. Manuel Pacheco Nobre, 77-A 2830-080 Barreiro

Tel.: (+351) 214 094 260 | Fax: (+351) 214 094 136 | Tlm.: (+351) 961 563 353

E-mail: editorial@topbooks.pt

www.topbooks.pt

www.facebook.com/topbooksportugal

Capa Addmore Branding & Architecture

Coordenação editorial Fernando Gabriel Silva

Revisão magnetic

Pré-impressão magnetic

Impressão e acabamentos Diário do Minho

Depósito legal 398416/15

1.ª edição Setembro de 2013

6.ª edição Dezembro de 2015

ISBN 978-989-706-039-7

Reservados todos os direitos. É proibida a reprodução desta obra por qualquer meio, sem o consentimento expresso do editor. A violação destas regras será passível de procedimento judicial, de acordo com o estipulado no Código do Direito de Autor e dos Direitos Conexos.

AGRADECIMENTOS

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS	9
PREFÁCIO	11
INTRODUÇÃO	13
CAPÍTULO 1 A psicologia do sucesso	19
CAPÍTULO 2 Planeamento estratégico	43
CAPÍTULO 3 Análise processual e o funil de vendas	75
CAPÍTULO 4 Gestão do tempo	109
CAPÍTULO 5 A psicologia das vendas	133
CAPÍTULO 6 A dinâmica das vendas	163
CAPÍTULO 7 O processo de influência	189
CAPÍTULO 8 As esferas da influência	213
CAPÍTULO 9 A reunião de vendas	247
CONCLUSÃO	287