

A ARTE NAS DA GUERRA VENDAS

孙子兵法

"A vitória está reservada para aqueles que estão dispostos a pagar o preço."

Sun Tzu

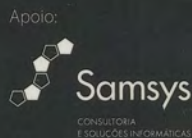
Leia antes de ir para a batalha

Os autores deste livro – provavelmente as duas maiores referências nacionais no que diz respeito às vendas – propõem-se a aplicar os princípios milenares da Arte da Guerra à actividade comercial.

Tal como na estratégia militar, também as vendas obedecem a um conjunto de regras e princípios que, sendo seguido, optimiza as probabilidades de sucesso.

Os autores discorrem sobre todos os aspectos da actividade comercial: a preparação de um comercial para a sua função, incluindo a atitude a desenvolver, a formação, a análise da realidade e a preparação para os máximos resultados; a execução do processo comercial, desde a prospecção ao levantamento de necessidade do cliente, a preparação e apresentação das propostas e a concretização dos negócios; a gestão da relação comercial, incluindo a própria reunião de vendas, bem como a forma de lidar com todas as dificuldades típicas da dinâmica comercial.

Um trabalho incontornável sobre a estratégia e a tática da actividade comercial.



Nuno Gomes • Paulo de Vilhena

NAS VENDAS

A ARTE DA GUERRA

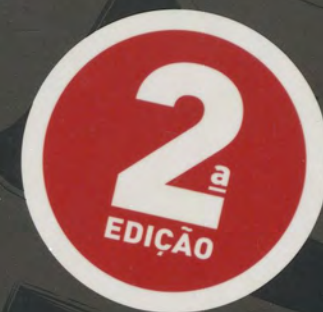


Nuno Gomes
Paulo de Vilhena

A ARTE DA GUERRA

NAS VENDAS

孙子兵法



Título A Arte da Guerra nas Vendas

Autores Nuno Gomes e Paulo de Vilhena

Todos os direitos para a publicação desta obra reservados por:
TopBooks

Campo Pequeno, n.º 21, 3.º Esq. 1000-079 Lisboa

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 McSill Story Consultancy

Revisão ma \in netic

Design e paginação ma \in netic

Impressão e acabamentos Guide Artes Gráficas, Lda.

Depósito legal 388179/15

1.ª Edição Novembro de 2014

2.ª Edição Fevereiro de 2015

ISBN 978-989-706-083-0

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.

孫子
兵法

ÍNDICE

1 Introdução	11
2 Preparação para a guerra	35
3 Execução — a guerra	55
4 Reunião de vendas — a batalha	73
5 Conclusão	91
Sobre os autores	97