E-BOOK 8 atitudes vencedoras

O grande segredo para se obter o sucesso em vendas, sem dúvida alguma, está na capacidade e

nas habilidades que o profissional tem em se motivar, em vibrar positivamente, em estar feliz com a

sua função.

Desta forma, afirmamos com muita convicção, de que nada adianta ter o conhecimento das técnicas

de vendas se o profissional não desenvolver o hábito de estar altamente motivado e irradiando

entusiasmo na hora do atendimento ao cliente.

E é justamente para auxiliar o profissional de vendas que apresentamos neste

manual As 8 Atitudes

Vencedoras,

que tratam diretamente das atitudes e comportamentos indispensáveis para quem

quer obter sucesso na profissão de vendas.

O título

“Os Segredos do Sucesso em Vendas”

vem justamente da escoberta que fizemos, ao longo

dos últimos 30 anos, dos “porquês”, das razões e dos motivos que levam alguns profissionais a se

destacarem, de forma exemplar, sobre outros profissionais de vendas que, às vezes, trabalham na

mesma empresa, vendem os mesmos produtos e no final do mês produzem resultados diferentes.

A que este manual possa ajudar muito no seu autodesenvolvimento, uma vez que quando o assunto

é motivação, cabe muito a você mesmo tomar a decisão de estar motivado. E você perceberá

que as

8 Atitudes Vencedoras

nada mais são do que comportamentos e posturas simples que você

poderá adotar como suas e, com isso, tornar-se também um campeão de vendas, um profissional

de sucesso.

Os segredos do

sucesso em vendas

Aprendo alguma

coisa todo dia

De manhãme levantopara vencer

Sou movido

a metas e

objetivos

Não desperdiço

tempo

Penso,

logo vendo

O medo não

me domina

Nuncadesisto

Acredito na forçado entusiasmo