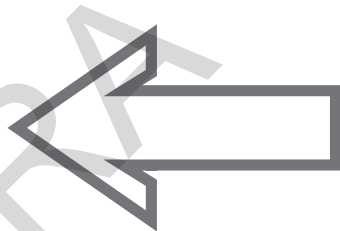


VENDA

OU SEJA

VENDIDO



**COMO TRILHAR O SEU CAMINHO
NOS NEGÓCIOS E NA VIDA**

**AUTOR BEST-SELLER DO *NEW YORK TIMES* E
ESTRELA DE GRANDES PROGRAMAS DE TREINAMENTO
EM NEGÓCIOS NA GRANT CARDONE TV**

GRANT CARDONE



ALTA BOOKS
E D I T O R A

Rio de Janeiro, 2021

SUMÁRIO

<i>Prefácio</i>	xvii
 <i>Capítulo Um</i>	
<i>Vender – Um Estilo de Vida</i>	1
<i>A Venda é um Pré-requisito Para a Vida</i>	1
<i>A Comissão</i>	3
<i>Cuidado Com Dados Falsos</i>	6
<i>Vendas – Essenciais à Sobrevivência</i>	9
 <i>Capítulo Dois</i>	
<i>Os Vendedores Fazem o Mundo Girar</i>	13
<i>Os Vendedores Impulsionam Toda a Economia</i>	13
<i>Vender ou Ir para a Faculdade?</i>	15
<i>Todas as Profissões Dependem das Vendas</i>	17
 <i>Capítulo Três</i>	
<i>Profissional ou Amador?</i>	21
<i>O Profissional</i>	21
<i>O Amador</i>	22
<i>A Grande Escassez</i>	23
<i>Questões do Capítulo Três</i>	26

Capítulo Quatro

Os Grandes.....29

Comprometimento.....29

Onde a Grama é Mais Verde31

O Poder da Previsão.....35

A Única Razão Que o Faz Não Gostar de Vender (Como Profissional ou na Vida)38

Qualifique-se Como Um dos Grandes!.....40

Capítulo Cinco

A Venda Mais Importante.....45

Vender a Si Mesmo45

A Convicção é o Ponto Decisivo47

Superando o Fenômeno dos Noventa Dias.....51

Venda-se ou Seja Vendido.....55

Aja de Acordo com Suas Palavras.....55

Gelo para Esquimó?.....57

O Ponto Essencial.....59

Capítulo Seis

O Mito do Preço.....63

Quase NUNCA é Uma Questão de Preço.....63

A Experiência do Preço64

É Questão de Amor, Não de Preço.....65

*Aumente, Nunca Abaix*e.....68

São os Vendedores, Não os Clientes, Que Atrapalham as Vendas.....71

Um Café por US\$4, Uma Água por US\$273

Capítulo Sete

O Dinheiro do seu Comprador	77
<i>Não Existe Escassez de Dinheiro.....</i>	<i>77</i>
<i>Seu Comprador e o Dinheiro Dele.....</i>	<i>78</i>
<i>O Segundo Dinheiro é Mais Fácil do Que o Primeiro.....</i>	<i>79</i>
<i>Quanto Mais Gastam, Melhor se Sentem.....</i>	<i>82</i>

Capítulo Oito

Você Está no Ramo das Pessoas	85
<i>O Ramo das Pessoas, Não do Produto “X”.....</i>	<i>85</i>
<i>A Pessoa Mais Interessante do Mundo.....</i>	<i>88</i>
<i>Comunicação = Vendas.....</i>	<i>90</i>
<i>As Pessoas São Superiores aos Produtos (Essencial para Executivos).....</i>	<i>93</i>

Capítulo Nove

A Mágica da Concordância	99
<i>Sempre Concorde com o Cliente.....</i>	<i>99</i>
<i>Só é Preciso Uma.....</i>	<i>100</i>
<i>O Desafio da Concordância.....</i>	<i>102</i>
<i>Como Abrandar Qualquer Comprador.....</i>	<i>105</i>
<i>As Palavras Mágicas.....</i>	<i>106</i>

Capítulo Dez

Ganhando Confiança	109
<i>Mostre, Não Diga.....</i>	<i>109</i>
<i>Clientes Potenciais Não Realizam Vendas – Vendedores, Sim.....</i>	<i>111</i>
<i>Credibilidade = Aumento nas Vendas.....</i>	<i>112</i>
<i>As Pessoas Acreditam no Que Veem, Não no Que Ouvem.....</i>	<i>113</i>
<i>Como Tratar a Desconfiança do Comprador.....</i>	<i>115</i>

<i>Dicas Sobre o Uso de Informações Escritas e Visuais para Fechar um Negócio</i>	119
<i>Ajude-os a Acreditarem em Você</i>	120
Capítulo Onze	
<i>Dar, Dar, Dar</i>	123
<i>A Mágica de Dar, Dar, Dar</i>	123
<i>Ame Aquele com Quem Você Está</i>	126
<i>Você é um Holiday Inn ou um Ritz-Carlton?</i>	127
<i>O Serviço é Superior à Venda</i>	130
Capítulo Doze	
<i>Vender Agressivamente</i>	135
<i>A Venda Agressiva</i>	135
<i>A Fórmula para Vender Agressivamente</i>	138
<i>Negociar é Como Seguir uma Receita de Bolo</i>	138
<i>Ficar de Pé é Para os Perdedores, Um Negócio se Fecha Sentado</i>	140
Capítulo Treze	
<i>Grandes Atitudes</i>	143
<i>Tome Grandes Atitudes</i>	143
<i>Os Quatro Tipos de Atitude</i>	145
<i>Grandes Atitudes = Novos Problemas</i>	146
<i>Produção Gera Felicidade</i>	148
<i>A Regra 10X</i>	149
<i>Aja Como um Louco</i>	150
Capítulo Quatorze	
<i>A Base de Poder</i>	153
<i>Desenvolva sua Base de Poder</i>	153
<i>Como Criar Sua Base de Poder</i>	154

<i>Impor-se A Eles ou Ajudá-los?</i>	156
<i>Capitalize a Venda Fácil</i>	158
<i>Criando Poder!</i>	159

Capítulo Quinze

Tempo	163
<i>Quanto Tempo Você Tem?</i>	163
<i>Use Todos os Momentos para Vender</i>	164
<i>Quanto Tempo Você Está Desperdiçando?</i>	165
<i>As Oportunidades da Hora do Almoço</i>	166
<i>Mais Almoços = Mais Vendas!</i>	168

Capítulo Dezesseis

Atitude	171
<i>Uma Atitude Positiva Vale Mais do Que Um Grande Produto</i>	171
<i>Trate-os Como Milionários</i>	173
<i>Um Produto de Seu Ambiente</i>	176
<i>Dicas Para Ter uma Boa Atitude</i>	178

Capítulo Dezessete

A Maior Venda da Minha Vida	183
<i>Sumário</i>	189

Capítulo Dezoito

O Processo de Venda Perfeito	191
<i>Etapa Um: Saudação</i>	195
<i>Etapa Dois: Determinação dos Desejos e das Necessidades</i>	196
<i>Etapa Três: Seleção do Produto e Apresentação/Criação de Valor</i>	198
<i>Etapa Quatro: Apresentação da Proposta</i>	200
<i>Etapa Cinco: Fechamento do Negócio ou Desistência do Cliente</i>	201

Capítulo Dezenove

Sucesso nas Vendas 203
 Faça a Si Mesmo Essas Perguntas 204
 Seja Honesto Consigo Mesmo: Nunca Justifique Seu Fracasso 206

Capítulo Vinte

Dicas de Treinamento em Vendas..... 209
 Meu Regime de Treinamento para Você..... 213

Capítulo Vinte e Um

Crie Presença nas Redes Sociais..... 215
 Cronograma de Sucesso de Vendas de US\$250 mil 220
 Os Compromissos Diários do Vendedor Profissional 222
 Os Dez Mandamentos das Vendas..... 223

Capítulo Vinte e Dois

Dicas Rápidas para Superar os Maiores Desafios em Vendas 227
 Rejeição 227
 Ambientes Negativos 229
 Disciplina..... 230
 A Economia 231
 Concorrência 232
 Conhecimento do Produto 233
 Acompanhamento 234
 Organização 235
 Aversão a Telefonemas 236
 Abasteça seu pipeline 237
 Fechando o Negócio..... 238
 Chamadas Não Retornadas..... 239
 Medo..... 241

<i>As Pessoas e Suas Emoções</i>	244
<i>As Conotações Negativas das Vendas</i>	245
<i>Não Ter a Resposta Certa</i>	247
<i>Sobrecarregado Pelas Objeções do Cliente</i>	250
<i>Sentindo-se Um Idiota</i>	252
<i>Conhecendo Novas Pessoas</i>	253
<i>Quebrando o Gelo</i>	254
<i>Mantendo-se Motivado</i>	255
<i>Começando Com Novos Clientes</i>	257
<i>Perdendo Negócios Para os Outros</i>	257
<i>Falta de Consistência</i>	258
<i>Captando/Prospectando</i>	259
<i>Apenas Comissão/Nenhuma Segurança</i>	260
<i>Longas Horas de Trabalho</i>	261
<i>Características de Um Grande Vendedor</i>	262
<i>Sobre o Autor</i>	267

CAPÍTULO UM

VENDER – UM ESTILO DE VIDA

A VENDA É UM PRÉ-REQUISITO PARA A VIDA

A venda afeta a todos. Sua capacidade ou incapacidade de vender, persuadir, negociar e convencer outras pessoas afetará todas as áreas de sua vida e determinará seu grau de sobrevivência.

Não importa qual seja o seu título ou posição na vida, ou a função que desempenha em uma empresa ou equipe. Em algum momento, você terá que convencer alguém de algo.

A venda é usada todos os dias, por todas as pessoas. Ninguém fica de fora. Vender não é apenas um emprego ou uma carreira. É essencial para a sobrevivência e o bem-estar de todo indivíduo vivo.

Sua capacidade de se sair bem na vida depende de sua capacidade de vender aos outros as coisas nas quais acredita! É preciso saber como negociar e como chegar a um acordo com as outras pessoas. A capacidade de fazer com que os outros gostem de você, trabalhem com você e queiram agradá-lo determina seu grau de sobrevivência. Vender não é apenas uma tarefa — é um estilo de vida!

Vender (dicionário Merriam-Webster): A ação de persuadir ou influenciar outra pessoa para um curso de ação ou a aceitação de algo.

Quem não é afetado por isso?

Quando digo “vender”, estou falando sobre qualquer coisa relacionada a convencer, a persuadir, a negociar ou a apenas conseguir o que se deseja. Isso inclui debates, convivência com outras pessoas, troca de bens ou serviços, convencer uma garota a sair com você, comprar ou vender uma casa, convencer o banco a lhe dar um empréstimo, iniciar seu próprio negócio, persuadir alguém a apoiar suas ideias ou vender um produto para um cliente.

Diz-se que o principal motivo do fracasso de uma empresa ou indivíduo é a falta de capital. Nada disso! Na verdade, as empresas fracassam, em primeiro lugar, porque suas ideias não foram vendidas com rapidez e em quantidade suficientes, e, portanto, elas ficaram sem dinheiro. *Nenhum* empresário pode criar um negócio sem compreender este elemento fundamental chamado vendas! Pense em qualquer aspecto da sua vida, e eu garanto a você que há alguém, em algum lugar, tentando influenciar o resultado.

Um exemplo: Um jogador de golfe está prestes a realizar uma tacada de 2m. Ele golpeia a bola e faz tudo o que pode para persuadi-la a entrar no buraco. Fala com ela, implora, movimenta as mãos e até

sussurra uma pequena prece para que a bola entre. O tempo todo, seu oponente fica parado à sua frente, fazendo exatamente o oposto. Esse exemplo mostra que cada um de nós está sempre tentando influenciar um determinado resultado.

O grau em que você pode influenciar o resultado dos eventos em sua vida é o fator determinante do seu sucesso. Aqueles indivíduos que não querem confiar seu destino a súplicas, desejos, orações e esperanças devem aprender a persuadir, a convencer e a negociar.

Não importa quem somos ou o que fazemos, estamos sempre vendendo algo. Também não importa se nos consideramos vendedores ou não, seja porque estamos vendendo algo, seja porque alguém está nos vendendo. De qualquer forma, uma das partes vai influenciar o resultado, e uma ou outra pessoa vai conseguir o que deseja.

Uma venda é realizada em *todas* as trocas de ideias ou comunicações — sem exceção. Negue se quiser, mas isso não mudará os fatos. Você é um vendedor e seguirá sendo por toda a vida. Do momento em que acorda até o momento em que vai dormir, você está tentando conseguir o que deseja. O fato de não ter o título de “vendedor” ou de não estar recebendo uma comissão é apenas um detalhe técnico. Você ainda é um vendedor — e as comissões vêm em muitas formas.

A COMISSÃO

E por falar em comissões: Todas as vezes que você consegue o que quer, está recebendo uma comissão. Nem todos os pagamentos são monetários. Algumas das maiores conquistas que fiz na minha vida não tiveram nada a ver com dinheiro. O reconhecimento por um

trabalho bem-feito é uma comissão. Um aumento ou uma promoção é uma comissão. Fazer novos amigos é uma comissão incrível. Conseguir votos para um projeto que você está promovendo é uma comissão.

Acho engraçado quando as pessoas me dizem: “Eu nunca seria vendedor porque nunca conseguiria trabalhar por comissão.” Fico tipo: “O que você quer dizer com isso? Toda a sua vida é uma comissão. Não há salário garantido na vida. O mundo inteiro se baseia em comissões, e todos nós somos obrigados a vender!”

Já ouvi dizer que as melhores coisas da vida são de graça, mas não concordo com isso. As melhores coisas da vida são aquelas que vêm na forma de comissão por algum esforço extra bem executado! Felicidade, segurança, proteção, uma boa casa, uma boa família, amor, confiança, amigos, sua igreja, sua comunidade e assim por diante — tudo isso são comissões recebidas pelo trabalho árduo de alguém ao vender aos outros um estilo de vida melhor.

O amor verdadeiro, a melhor das comissões, é conquistado por quem encontra o parceiro certo, cuida dele, continua a cultivar o relacionamento e o mantém crescendo. Não há garantias de que ele lhe trará o amor. Primeiro, você tem que persuadir a pessoa a se interessar por você. Depois, tem que descobrir o que ela quer e o que a faz feliz. Então, você tem que cultivar o amor e continuar a cultivá-lo. Mas em algum ponto deste relacionamento, será necessário vender para a outra pessoa a ideia de que você é a pessoa na qual ela pode confiar para criar uma vida. Se você tiver sucesso e exceder as expectativas da pessoa, receberá sua comissão em forma de amor.

A saúde não é uma garantia na vida. Saúde é uma comissão recebida por cuidar de você e de sua mente. Quando uma pessoa se vende com sucesso o hábito de comer bem, exercitar-se e cuidar da mente, recebe uma comissão em forma de boa saúde.

O grande benefício de gerar filhos também é uma espécie de comissão e não é garantida para todos os casamentos. Você ainda tem que convencer seu parceiro a fazer sexo com você, e o casamento por si só não é garantia de que será bem-sucedido nesse assunto. Se não for capaz de negociar com seu parceiro, não receberá a grande comissão representada pelos filhos. Após tê-los, é necessário continuar a vender. Conceitos como disciplina, ética no trabalho, educação, boas maneiras e dever de casa, todos devem ser vendidos. Se você não vender, será vendido. As crianças são os melhores vendedores do planeta. São negociadores passionais, implacáveis e persistentes, capazes de quebrar a resistência dos pais até conseguir o que querem!

O que quero dizer é que a venda está relacionada à vida, e todas as áreas da vida a envolvem. Quanto mais vendas consistentes você conseguir, mais comissões receberá!

Então, corra atrás! Todas as pessoas que habitam este planeta são vendedores. Essa é uma regra sem exceções. Você vende quase o dia todo. Se isso o desagrada de alguma forma, é porque provavelmente não entende o significado de vender. Quando digo “vender”, você logo pensa em um vigarista tagarela, capaz de vender qualquer coisa para qualquer pessoa? Ou, quem sabe, imagina alguém agressivo, do tipo intimidador? Esses dois estereótipos são extremos negativos das vendas e de forma alguma descrevem as habilidades de um ven-

dedor real. Confronto e intimidação são atributos de amadores, que não entendem o processo de vendas e acabam recorrendo a táticas desagradáveis.

Ao discutir vendas neste livro, não me refiro só ao vendedor profissional, remunerado, mas também ao uso cotidiano de habilidades básicas de persuasão e a como usá-las para *conseguir o que deseja*.

CUIDADO COM DADOS FALSOS

O tema vendas, assim como qualquer outro, está cheio de informações falsas perpetuadas ao longo dos anos. Esses dados falsos podem ser parcialmente responsáveis pela má impressão da profissão e dessa habilidade de vida muito necessária. “Dados falsos” são informações não factuais, aceitas e transmitidas como verdades.

Por exemplo, por muitos anos em minha vida, quis comprar imóveis e tinha um interesse particular em prédios residenciais. Logo no início, várias pessoas com quem conversei me disseram que era um pesadelo ser dono de apartamentos e que eu teria muitos aborrecimentos quando um cano estourasse à meia-noite. Embora os inquilinos obviamente fiquem chateados quando há um vazamento, são os dados falsos sobre a posse de apartamentos que realmente fazem com que as pessoas percam o interesse em comprá-los. Tive mais de 2.500 deles, e, acredite, o locatário não é o problema. Não ter inquilinos é. Vazamentos são apenas uma questão a se resolver. É claro que existem problemas quando somos donos de prédios residenciais, mas e daí? Garanto que eles são mínimos em comparação com as recompensas. Pessoas que sabiam muito pouco sobre o assunto usaram esses dados falsos como desculpa para que eu não comprasse os edifícios.

Tudo o que diz respeito a dinheiro está repleto de dados falsos, muitos, repassados por pessoas que dão conselhos, mas não o possuem.

Quando estava iniciando meu primeiro negócio, muita gente me dizia como seria difícil, quanto dinheiro seria necessário, o quanto seria arriscado e quantos negócios sobreviviam. Nenhuma daquelas pessoas havia de fato iniciado um negócio, mas, ainda assim, me davam muitos conselhos. Veja, esses são dados que desconsideram todas as histórias de sucesso de pessoas como eu, que criaram seu próprio negócio. Mais tarde, abri outra empresa, que exigia a aceitação de um sócio. Várias pessoas disseram que a maioria das sociedades não funciona. Bem, só posso dizer que, embora elas sejam difíceis, teria sido impossível operar esse negócio sem um sócio. A propósito, essa sociedade em particular, que fechamos com um simples aperto de mão, já dura quase quinze anos.

As pessoas tendem a formar opiniões, dar conselhos e transmitir mitos quando, na verdade, não têm nenhuma experiência pessoal. Muitos dos dados que transmitem não foram totalmente verificados, embora tenham sido transmitidos como verdade.

Considere as lendas urbanas. Um cara jura que era amigo da irmã de um amigo, que desapareceu na noite do baile de formatura há vinte anos, e que o fantasma dela agora pega carona ao longo da estrada deserta entre a cidade e o antigo cemitério. Você ouvirá a mesma história em várias cidades do país. Se perguntar por nomes e datas específicos, ele não será capaz de fornecê-los, quando apenas alguns minutos atrás estava transmitindo essa mentira como se fosse verdade.

Muitos anos atrás, disseram-me para não me mudar para a Califórnia, porque “era muito caro e as pessoas eram muito estranhas”. Quem me disse isso nunca viveu na Califórnia!

O mesmo fenômeno ocorre com as vendas, fazendo com que a profissão e a habilidade tenham má fama. É uma lástima, porque todo mundo precisa dessa habilidade para ser bem-sucedido, e a própria profissão oferece muita liberdade e muitos benefícios financeiros. Muitas pessoas continuam a passar informações falsas de que vender é complicado, que é difícil depender de comissões, que é vulgar, que você terá que trabalhar muitas horas, que não é uma profissão confiável, que não se pode contar com a renda e que isso não é considerado um trabalho “real”! É uma pena, porque vender como profissão oferece grande liberdade e inúmeros benefícios financeiros.

A maioria das percepções que as pessoas têm sobre as vendas raramente se baseia na realidade. Certamente, quaisquer imagens negativas que você tenha sobre os vendedores são baseadas no passado — o que sugere que elas não são particularmente relevantes para o presente, justamente por estarem lá. Quando falo sobre vender, persuadir e negociar, você talvez se lembre de uma experiência passada ou de algo que lhe contaram sobre os vendedores, que o tire do contexto atual. Você estaria contando com uma decisão, um conselho ou uma opinião do passado para obter suas informações. Todas as imagens baseadas no passado têm muito pouco valor no presente e definitivamente nenhum valor na criação de um futuro.

VENDAS – ESSENCIAIS À SOBREVIVÊNCIA

Independentemente de suas opiniões, ideias ou avaliações preconcebidas sobre vendas e vendedores, é preciso estar ciente de que você terá que vender, não importa qual seja a posição ou o trabalho que desempenhe na vida. Quer seja rico ou pobre, homem ou mulher, ganhe salário ou comissão, você está sempre vendendo algo para alguém, a fim de poder progredir. Não há exceção a essa regra, e é impossível escapar dela. Mas isso não significa que você tem que começar a usar calças de poliéster e sapatos brancos de couro envernizado, ser tagarela e intimidar as pessoas para que elas façam o que deseja.

Reserve um momento para considerar todos os diferentes papéis que desempenha na vida. Pense em você como esposa, parceira, funcionária, mãe, professora, membro da igreja, vizinha, amiga, escritora e presidente da Associação de Pais e Mestres. Analise cada uma dessas funções e observe como as vendas estão envolvidas. Talvez vender não seja sua carreira em tempo integral e talvez você não receba uma comissão em dinheiro para vender produtos, mas garanto que perceberá como a venda afetará seu sucesso em cada função mais do que qualquer outra habilidade que possui.

A recepcionista que quer aumento, a atriz que quer o papel, o cara que quer a garota — todos contam com a venda de si próprios, de forma consciente ou inconsciente. Um vendedor profissional, que depende das vendas para sua subsistência, definitivamente precisa dominar o assunto. Quando você está dirigindo para o trabalho e quer sair da rodovia, precisa negociar e vender aos outros motoristas para poder acessar a saída. Quando está comprando uma casa e tenta convencer o vendedor a aceitar um preço mais baixo, você está vendendo.

Quando vai ao banco para pedir um empréstimo, está vendendo aos agentes de crédito o motivo pelo qual eles devem concedê-lo. Quando um ator faz um teste para um trabalho, não importa o quanto esteja bem preparado, é melhor ser capaz de convencer o diretor de que não só pode atuar, mas de que é o cara certo para o papel! Comece a se preparar agora, porque não há como evitar o fato de que precisará dessa habilidade para ser bem-sucedido.

A habilidade de vendas é tão essencial para a sobrevivência de uma pessoa que não entendo por que não é uma matéria obrigatória na escola. O fato de não ser ensinada na escola, de não ser exigida, ou mesmo oferecida, apenas indica o imenso valor de quem a aprende. Tenho observado que as habilidades essenciais mais importantes na vida não são ensinadas na escola. Passei dezessete anos na educação formal e posso dizer que aprendi mais com seminários, programas de áudio, livros e conversando com outros empresários de sucesso em conferências do que em toda a minha formação. Nenhum empresário de sucesso excluiria as habilidades básicas de venda, persuasão e negociação de uma lista das coisas que o ajudaram ao longo do caminho.

A capacidade de uma pessoa de persuadir outra é a única coisa que, em última análise, garantirá uma posição no mercado. Registros acadêmicos, notas e currículos não lhe garantem uma promoção ou progresso na vida, mas a capacidade de vender, sim. Todos os estudantes deveriam ser obrigados a aprender habilidades básicas de persuasão, negociação e técnicas de fechamento de vendas, visto que são fundamentais para a vida. Nenhum outro conjunto de habilidades determinará melhor a probabilidade de uma pessoa conseguir um emprego, muito menos de ser bem-sucedida na vida, do que a capacidade de persuadir, negociar com sucesso e convencer os outros a agir.

Como empregador, nem sempre contrato a pessoa mais inteligente ou a mais qualificada para preencher uma vaga. Sou muito mais propenso a contratar a pessoa que me convence de que é apta para o trabalho. Analiso sua capacidade de persuasão antes de examinar seu currículo. Vou gostar de estar perto dela? Essa pessoa é uma vencedora? Exala confiança e uma atitude positiva? Pode convencer outras a agir? Sempre contratarei o candidato persuasivo, positivo e confiante, em vez daquele que me oferece pouco mais do que um currículo sofisticado.

Já foi dito que quase 1/4 da população do planeta está envolvida com vendas, mas quem fez essa estimativa considerou apenas um setor e um tipo de emprego. É incorreto pensar em vendas dessa forma. Vender é uma necessidade absoluta para ter sucesso na vida. Respirar, comer e fazer exercícios não são carreiras para a maioria de nós — são requisitos fundamentais para se viver. O mesmo acontece com vender. A maioria dos livros sobre o tema trata da carreira de vendedor e exclui o quanto essa habilidade é indispensável para a vida.

Minha esposa sempre me pergunta: “Como você sempre consegue o que quer das pessoas?” A resposta é simples — porque eu quero isso. Quero uma boa vida para nós! Porque tento conseguir o que quero? Sim! E porque sei como vender, persuadir, fechar negócios e conseguir o que desejo! Consciente disso ou não, minha esposa é uma das melhores vendedoras que já conheci. Ela é cativante, persistente e sempre parece conseguir o que quer — e não apenas comigo.

Este livro vai lhe ensinar como conseguir o que deseja na vida!

QUESTÕES DO CAPÍTULO UM

Cite três coisas que exigiram que você usasse suas habilidades de vendas na última semana.

- 1.
- 2.
- 3.

Segundo o autor, qual é a razão número um para o fracasso de uma empresa?

Quais são as três comissões não monetárias que você recebe na vida?

- 1.
- 2.
- 3.

Quais são as duas habilidades que garantirão a posição de uma pessoa no mercado?

- 1.
- 2.