

Nunca mais perca uma venda, em hipótese nenhuma!

Autor: **André Zem**

Literare Books International – 1ª edição – 224 páginas – 2018

Formato: 16x23 cm

ISBN 978-85-9455-060-6

***Nunca mais perca uma venda, em hipótese nenhuma! – saiba como
O lançamento da Literare Books é um manual para aqueles
que desejam obter sucesso nas vendas***

“Sou feliz sendo doido por vendas e convido você a entrar para este time dos loucos por vender, porque só com uma boa dose de loucura sadia é que conseguimos realizar todos os nossos sonhos.”, escreve André Zem. Apaixonado pelo que faz, desde cedo tinha claro o sonho de ser palestrante e escritor. Após mais de duas décadas trabalhando com vendas, pode dizer que o alcançou.

O livro é um manual para todos aqueles que querem vender bem e ajuda o leitor a identificar possíveis erros que estejam travando o próprio sucesso. Cada página é recheada de pequenas lições para a carreira e vida. Sua característica principal são as histórias vividas pelo autor que foram registradas e hoje recheiam o livro. Com muito bom humor, André narra a situação embaraçosa que passou uma vez que deveria encontrar um cliente, mas seu dente de resina provisório tinha caído: “...quando tirei o dedo, o dente caiu e o cliente teve um ataque de riso enquanto eu mal disfarçava o constrangimento. No final das contas, fizemos negócio muito mais rápido e muito melhor do que eu esperava”, conta.

Essas narrativas fazem com que o livro seja mais leve e reforçam os dois fatores que são básicos para o autor: encantar o cliente por meio de histórias e proporcionar boas experiências. Pode parecer fácil ou até mesmo óbvio, mas nem todos são vitoriosos nesta missão. Assim, André conseguiu concentrar em um livro histórias reais, trazendo a vivência de mercado para o leitor, que aprenderá como não perder uma venda em hipótese nenhuma. “É mais fácil eu perder um dente do que uma venda”, brinca o autor.

Esqueça as fórmulas prontas, o profissional que quer se destacar nas vendas precisa aprender a negociar com o coração – pois esta é uma atividade mais emocional do que racional – surpreender o cliente e saber contar uma boa história. Para André, persistência, foco na direção certa e trabalho constante são as chaves para o sucesso.

“Meu intuito é incentivar você a buscar intensamente e de modo comprometido a realização dos seus sonhos.”, explica o autor. Na obra, ele revela os segredos para alcançar o sucesso e compartilha toda a experiência e o conhecimento aplicado em todos anos de carreira e que, com certeza, gerarão impactos positivos na vida de seus colegas de trabalho.

Embarque neste mundo com André Zem e descubra os segredos para não perder uma venda em hipótese nenhuma!

Sobre o autor

Coach de equipes de vendas e de executivos, consultor empresarial e palestrante. Formou-se pela Sociedade Brasileira de Coaching e pela Academia do Palestrante. Atualmente, é empresário no ramo de móveis planejados. Possui graduação em Marketing e fez MBA em Gestão Empresarial. Atuou como professor do MBA em Gestão Estratégica de Vendas na Unimep (Universidade Metodista de Piracicaba), instituição na qual ministra palestras nos cursos de pós-graduação – lato sensu. Nos mais de 25 anos de experiência na área do varejo, foi responsável por planejar a abertura de cerca de 30 lojas no Estado de São Paulo. Também participou de processos seletivos, de admissão e preparação de colaboradores, locações de pontos comerciais e de campanhas de marketing.

Informações à imprensa e ao mercado livreiro

Giovanna Campos

giovanna@literarebooks.com.br

(11) 2659-0964