TREINAMENTO PRÁTICO • E-BOOK EM PDF

ADRIANO SANTOS

VENDAS SOB PRESSÃO

Conduza conversas difíceis, negocie com critério e lidere com mais clareza.

---

20 páginas • Roteiros e casos práticos • Plano de 30 dias

3 PILARES PARA DESENVOLVER SUAS VENDAS E SUA GESTÃO



Gestão emocional • Negociação • Liderança

POR APENAS

R$ 10,90

Você terá três pilares com aplicação prática para desenvolver vendas e gestão no dia a dia.

COMPRAR POR R$ 10,90

Para vendedores, gerentes, executivos e empresários.

Três pilares para agir melhor na próxima conversa.

01 GESTÃO EMOCIONAL

Responda com clareza

Reconheça sua reação, faça uma pausa útil e conduza conversas difíceis sem perder o objetivo.

02 NEGOCIAÇÃO

Investigue antes de conceder

Entenda objeções, apresente valor e negocie condições sem promessas vagas.

03 LIDERANÇA E PRÁTICA

Transforme orientação em ação

Use feedback, casos, simulações e um plano de 30 dias na rotina comercial.



QUEM CRIOU O MATERIAL

Adriano Santos

Atua em vendas e gestão comercial, com experiência na Claro, TIM, Crefisa e Easy Móveis Planejados.

Tem formação em neurociência, gestão de mídias sociais, administração de empresas e vendas.

DENTRO DO MATERIAL

Diagnóstico de comportamentos • Roteiros para negociação e acompanhamento • Casos de telecom, financeiro e indústria • Indicadores, simulações e plano de 30 dias.