



Como contratar planos de saude

A SUA MÁQUINA DE VENDAS "“Todos vivem da venda de alguma coisa.” Robert Louis Stevenson (1850-1894)

RESUMO: Como montar, na prática, a sua Máquina de Vendas em 5 passos.

Eu tenho uma proposta prática, hoje, para você. Você sabe que eu defendo a idéia de que marketing é o que se faz antes, durante e depois da compra, para gerar: - mais e melhores clientes, - mais e melhores negócios. Você quer montar na sua empresa, de forma prática, uma Máquina de Vendas, você quer obter mais e melhores clientes, e fazer mais e melhores negócios? Se a sua resposta for não, desista já da leitura. Vamos sair da terminologia acadêmica e vamos construir algo prático: a sua Máquina de Vendas. Eu prometo: não vamos falar em estratégia, nem em planejamen-to, nem ao menos em “mix” de marketing, nem tampouco nos 5Rs, ou nos arcaicos 4Ps. Vamos considerar tudo isso coisas acadêmi-cas. Eu me propus a entregar algo prático para você, algo que você perceba, rápida e logicamente, a finalidade, e como funciona na sua empresa essa Máquina de Vendas. Aliás toda empresa pode ser entendida como um

A SUA MÁQUINA DE VENDAS "“Todos vivem da venda de alguma coisa.” Robert Louis Stevenson (1850-1894)

RESUMO: Como montar, na prática, a sua Máquina de Vendas em 5 passos.

Eu tenho uma proposta prática, hoje, para você. Você sabe que eu defendo a idéia de que marketing é o que se faz antes, durante e depois da compra, para gerar: - mais e melhores clientes, - mais e melhores negócios. Você quer montar na sua empresa, de forma prática, uma Máquina de Vendas, você quer obter mais e melhores clientes, e fazer mais e melhores negócios? Se a sua resposta for não, desista já da leitura. Vamos sair da terminologia acadêmica e vamos construir algo prático: a sua Máquina de Vendas. Eu prometo: não vamos falar em estratégia, nem em planejamen-to, nem ao menos em “mix” de marketing, nem tampouco nos 5Rs, ou nos arcaicos 4Ps. Vamos considerar tudo isso coisas acadêmi-cas. Eu me propus a entregar algo prático para você, algo que você perceba, rápida e logicamente, a finalidade, e como funciona na sua empresa essa Máquina de Vendas. Aliás toda empresa pode ser entendida como um

A SUA MÁQUINA DE VENDAS "“Todos vivem da venda de alguma coisa.” Robert Louis Stevenson (1850-1894)

RESUMO: Como montar, na prática, a sua Máquina de Vendas em 5 passos.

Eu tenho uma proposta prática, hoje, para você. Você sabe que eu defendo a idéia de que marketing é o que se faz antes, durante e depois da compra, para gerar: - mais e melhores clientes, - mais e melhores negócios. Você quer montar na sua empresa, de forma prática, uma Máquina de Vendas, você quer obter mais e melhores clientes, e fazer mais e melhores negócios? Se a sua resposta for não, desista já da leitura. Vamos sair da terminologia acadêmica e vamos construir algo prático: a sua Máquina de Vendas. Eu prometo: não vamos falar em estratégia, nem em planejamen-to, nem ao menos em “mix” de marketing, nem tampouco nos 5Rs, ou nos arcaicos 4Ps. Vamos considerar tudo isso coisas acadêmi-cas. Eu me propus a entregar algo prático para você, algo que você perceba, rápida e logicamente, a finalidade, e como funciona na sua empresa essa Máquina de Vendas. Aliás toda empresa pode ser entendida como um

A SUA MÁQUINA DE VENDAS "“Todos vivem da venda de alguma coisa.” Robert Louis Stevenson (1850-1894)

RESUMO: Como montar, na prática, a sua Máquina de Vendas em 5 passos.

Eu tenho uma proposta prática, hoje, para você. Você sabe que eu defendo a idéia de que marketing é o que se faz antes, durante e depois da compra, para gerar: - mais e melhores clientes, - mais e melhores negócios. Você quer montar na sua empresa, de forma prática, uma Máquina de Vendas, você quer obter mais e melhores clientes, e fazer mais e melhores negócios? Se a sua resposta for não, desista já da leitura. Vamos sair da terminologia acadêmica e vamos construir algo prático: a sua Máquina de Vendas. Eu prometo: não vamos falar em estratégia, nem em planejamen-to, nem ao menos em “mix” de marketing, nem tampouco nos 5Rs, ou nos arcaicos 4Ps. Vamos considerar tudo isso coisas acadêmi-cas. Eu me propus a entregar algo prático para você, algo que você perceba, rápida e logicamente, a finalidade, e como funciona na sua empresa essa Máquina de Vendas. Aliás toda empresa pode ser entendida como um