



**Ver é crer, mas a verdade é sentir.**

**— Thomas Fuller**

**Tudo o que é excelente é igualmente difícil.**

**— Thornton Wilder**

**Se queres ser forte, sê um artesão na fala, pois a força do homem está na língua e a fala é mais forte do que a luta.**

**— Escrito há 5.000 anos por Ptahhotep.**

---

# INTRODUÇÃO

---

James Buchanan Brady podia tomar emprestados milhões de dólares apenas mencionando seu nome. Antes dos 30 anos, já se transformara em lenda. Dava-se com os principais industriais e financistas de seu tempo. Lillian Russell, a mais glamourosa atriz da Alegre Década de 1890, era sua grande amiga e companhia freqüente.

Vocês conhecem esse homem pela sua marca registrada. Diamond Jim andava por aí com mais riqueza em cima do corpo do que a maioria dos bancos guardava em suas caixas-fortes. Suas abotoaduras, relógio, bengala e cada dedo faiscavam de diamantes.

Por que estou falando a vocês a respeito desse homem? Porque Diamond Jim Brady era um vendedor. Ganhou mais dinheiro vendendo equipamentos para estradas de ferro do que podia gastar como o maior boêmio da Broadway. Brady era um superprofissional.

A venda em si, porém, retroage a tempos muito mais remotos. Sabemos que o homem da Idade da Pedra viajava grandes distâncias para trocar o que levava pelos bens que não podia obter nos locais onde caçava e coletava alimentos. Há razões para acreditar que a troca, ou barganha, é mais antiga do que a guerra, que todos nós descendemos de mercadores pacíficos — vendedores, uma vez que a troca requeria a arte de vender — e não de saqueadores violentos que viviam de pilhagem.

O progresso seguinte na venda foi o mercado ao ar livre. Antes do alvorecer da história, porém, o mercado exposto aos elementos tornou-se obsoleto. Os mercadores se recolhiam a lugares fechados e passa-



vam a vender em lojas permanentes. Nessa ocasião, os mercadores ambulantes levavam menos mercadorias nas costas e mais em animais e barcos. Em seguida, o progresso deteve-se, exceto por detalhes, e foi esse sistema antigo de distribuição de mercadorias que chegou ao Novo Mundo.

Em princípios do século XIX, ocorreu um fato revolucionário e surgiu a venda, como hoje a conhecemos. E aconteceu de modo muito tranqüilo. Os proprietários de uma pequena tecelagem de lã no Massachusetts resolveram que queriam mais negócios do que os que estavam fazendo com mercadores. Com o desassombro dos naturais da Nova Inglaterra, foram direto ao cerne da questão. Contrataram um homem para levar suas amostras a lojas distantes e conseguir encomendas para entrega futura. Isto hoje parece o óbvio gritante, mas naqueles dias constituiu uma inovação notável. Foi preciso inteligência para conceber essa idéia, coragem para pô-la em prática e persistência para fazer com que funcionasse. E funcionou, realmente. Em poucos anos, o novo sistema espalhou-se por outras tecelagens e outras indústrias e a distribuição de mercadorias nunca mais foi a mesma.

Nesse período, surgiram as primeiras estradas de ferro. A nova maneira de circular ajustava-se perfeitamente à nova maneira de vender. Caixeiros-viajantes, com suas volumosas malas de amostras, tornaram-se espetáculos familiares em todos os locais onde chegavam os trilhos. Nessa ocasião, porém, não eram chamados ainda de vendedores. Eram conhecidos por todos como mascates, lembrando os velhos tempos em que indivíduos batiam matracas para atrair platéias quando chegavam a pequenas cidades do interior com suas carroças.

O homem que estava destinado a tornar-se o primeiro superprofissional de vendas nasceu em 1844. John H. Patterson era ainda moço quando as estradas de ferro ligaram as duas costas dos Estados Unidos, mas, por essa época, já tivera uma carreira meteórica. Ele criou a primeira força nacional de vendas. Foi o primeiro a organizar o treinamento para vendas, o primeiro a possuir um quadro de vendas totalmente organizado, com gerentes regionais e distritais. Estabeleceu a primeira cota de vendas. E foi também o primeiro a garantir um território exclusivo a seus vendedores. Antes dele, numerosas companhias colocavam dois vendedores no mesmo território e deixavam que se devorassem, tentando vender os mesmos produtos aos mesmos clientes. Esta prática morreu depois que Patterson demonstrou como era absurda.

Em 1895, um jovem ingressou na companhia de Patterson. Este indivíduo, Thomas J. Watson, estava destinado a transformar-se em outro superprofissional de vendas. Subiu na empresa até tornar-se um



dos principais assistentes de Patterson. Em seguida, tomou seu próprio rumo. Watson tornou-se a força propulsora por trás de uma das companhias mais dinâmicas que o mundo jamais conheceu.

A maior contribuição de Watson à profissão de vendas foi o conceito de que ninguém jamais devia estar destreinado. Trata-se de uma idéia muito profunda. Você não precisa ir à escola hoje para continuar sua educação, para continuar a aprender. Há livros, cassetes, palestras, seminários, revistas, vídeo-teipes — e continua por aí a lista de meios de treinamento e materiais de aprendizagem. Se deixa de treinar e aprender, você começa a afundar. Ninguém pode flutuar: ou nada ou afunda. Tem sido assim há milhares de anos. A única diferença é que a gente nada ou afunda com muito mais rapidez.

O superprofissional seguinte chamava-se H. W. Dubiski. Ao chegar à América, pouco depois do começo do século, Dubiski acabara de completar 14 anos e não falava uma única palavra de inglês. Quatro anos depois, com um pedaço de giz na mão, anotava as cotações na Bolsa de Valores de Nova York. Mais do que qualquer outro homem, com exceção de Watson, Dubiski compreendeu as oportunidades desvendadas por Patterson. Aproveitando os conceitos que este formulara, aperfeiçoou o treinamento de massa. Aprimorou a conversa de vendas preparada. Refinou a reunião inspiradora de vendas numa época em que isso funcionava. E desenvolveu a filosofia original de que títulos mobiliários podiam ser vendidos numa única visita. Dubiski era o mestre da organização do que costumávamos chamar de — bem, não importava o que o chamávamos — A Reunião de Injeção de Entusiasmo. Todas as manhãs, seus vendedores (eram todos homens naqueles dias) reuniam-se para uma sessão de ladainha, aplausos e cantos que, em estilo comercial, pareciam quase um encontro para despertar fervor religioso. Ninguém conseguia um emprego de gerência de vendas naquela companhia, a menos que pudesse dar ao pessoal uma injeção motivacional todas as manhãs e tomar a frente nos hinos e lemas da companhia. Depois que os vendedores eram carregados de entusiasmo e determinação quase até o ponto de ruptura, os gerentes de Dubiski soltavam-nos neste mundo inocente. Pouco mais de 12 anos depois de sua chegada, Dubiski vendeu sua firma e aposentou-se com um pé-de-meia de cinco milhões de dólares em obrigações do governo. Em 1914, isto era um bocado de dinheiro para se ter ganho antes da propecta idade de 26 anos.

Vinte anos depois, comecei a procurar trabalho. Meti-me em vendas porque, no fundo do poço da grande depressão, esse era o único trabalho disponível. Meu primeiro emprego foi com um grupo de vendedores ambulantes. O sistema adotado nessa época era fácil de entender.



Se a pessoa não vendia num dia, nesse dia não comia. Digo isto literalmente. Vendíamos papel de carta personalizado a mestres-escolas e secretárias. Eles ganhavam uns quatro dólares por semana e nosso material custava três dólares e 75 centavos. Era duro de vender. Mas vendíamos, porque era a única maneira que tínhamos de sobreviver.

Éramos ciganos naquela ocasião. Quando encontrávamos alguma coisa melhor, mudávamos. Pode escolher o que quiser. Eu o vendi. Após a Segunda Guerra Mundial, tornei-me gerente de vendas de um distribuidor de aviões. Vendemos 3.000 aviões num único ano, um recorde do qual ninguém até hoje chegou perto. Em seguida, o negócio de aviões entrou pelo cano. Desapareceu a demanda de aeronaves. A própria indústria afundou.

Entreí no ramo de informações, numa empresa muito brilhante, que assessorava empresas em questões de impostos e regulamentos. Quase desisti quando quiseram que eu aprendesse a argumentação de vendas padronizada que usavam. Por sorte, meu professor acertou em cheio comigo. Perguntou-me se eu sabia tudo o que precisava saber sobre vendas e se tinha bom senso suficiente para reconhecer que não sabia. Conheci assim, pela primeira vez, uma apresentação formal da argumentação de vendas numa situação que me obrigou a aprender como vender. Três meses depois, eu era executivo de *marketing* da firma e lá conheci o homem que se tornaria meu mentor. Bob Barber era um gênio de vendas, um superprofissional e a ele devo meus alicerces na profissão.

Mais tarde, Barber, eu e algumas outras pessoas fundamos uma companhia para comercializar o primeiro ditafone a fio magnético. O negócio teve grande sucesso e logo depois o vendíamos por uma bela soma. De repente, fiquei sem coisa alguma para fazer.

Durante anos, eu soubera que havia um espaço inexplorado e em rápido desenvolvimento no campo de vendas. Tínhamos consultores de pesquisas e negócios, mas não de vendas. A partir do nada, resolvi criar uma nova profissão. Foi o que fiz, embora descobrisse que a tarefa era muito mais difícil do que esperara. O maior problema era que, a despeito de minha perícia em vendas, não podia sair e vender meus serviços, pela mesma razão que médicos e advogados não podem andar por aí mascateando os seus. De modo que comecei a dirigir a palavra a todos os grupos que me quisessem ouvir. Aos poucos, apoiando-me em minhas platéias, comecei a construir uma carreira como consultor de vendas. Meu primeiro cliente pagava-me 25 dólares por dia, a menor soma em dinheiro que eu ganhara em muitos anos.



Minha primeira grande oportunidade surgiu quando recrutei e treinei uma força de vendas para a agência local de uma grande companhia de seguros. No momento em que a matriz viu os resultados, consegui minha primeira conta nacional. Finalmente, eu estava a caminho.

Em 1959, lancei um disco intitulado "Fechando a Venda". O disco abriu novos caminhos. Pela primeira vez, a arte da venda era decomposta em táticas e técnicas específicas e colocada à disposição de todos aqueles que quisessem aprendê-las. O disco tornou-se o maior sucesso de vendas entre aqueles que tratavam de negócios e, nas minhas palestras, as pessoas começaram a me apresentar como "o pai da moderna arte de vendas".

Mais ou menos por essa ocasião, conheci Tom Hopkins. Lembro-me bem da ocasião. Num seminário de treinamento na Califórnia, notei um jovem sentado na primeira fila. Não pude deixar de notá-lo, porque ele usava um uniforme de banda. E nunca em minha vida vi ninguém tomar notas com tanta rapidez e tão completamente. Parecia que ele queria agarrar minhas palavras antes que me saíssem da boca. Disse a mim mesmo que ele era uma pessoa a observar.

Na segunda vez em que o vi, ele foi me esperar no aeroporto de Los Angeles. Eu tinha ido a essa cidade a fim de prestar assessoria à firma para a qual ele trabalhava. Tom usava um terno novo e guiava um carro também novo. Na sede, o presidente da companhia contou-me que Tom decorara minhas técnicas e que, em seguida, deslanchara como se fosse um foguete.

Tom progrediu e tornou-se o maior corretor imobiliário que o mundo jamais viu. Em seguida, trabalhou como gerente de vendas durante alguns anos. E quando eu menos esperava, ele era meu vizinho e perseguia sua meta com o tipo de entusiasmo que teria impressionado todos os grandes vendedores de outrora. Tom adaptou, refinou e ampliou o material que lhe forneci, da mesma forma que adaptei, refinei e ampliei o que me foi dado.

Desde então, Tom Hopkins vem há anos impulsionando a profissão de vendas em seminários que ensinam e inspiram e em cassetes e vídeos que lhe transmitem a mensagem quando não pode comparecer pessoalmente. E agora lança este livro, a culminação de um século de desenvolvimento de treinamento de vendas, escrito por um autêntico superprofissional, Tom Hopkins. Todos os que aspiram ao sucesso devem lê-lo.

J. Douglas Edwards

## Resumo

CONDICIONE PARA APRECIAR O DESAFIO. DEPOIS, VÁ À PROCURA DELE, DESCUBRA-O, VENÇA-O. SE QUER SER MELHOR DO QUE A MÉDIA, FAÇA ISSO. SE ASPIRA A GRANDEZA, NÃO HESITE. O CAMINHO MAIS CURTO PARA A ALTA RENDA PASSA DIRETAMENTE PELOS DESAFIOS QUE ENFRETTAR.

NINGUÉM LIMITA SEU CRESCIMENTO, A NÃO SER VOCÊ MESMO. SE QUER GANHAR MAIS, APRENDA MAIS.

SE O EXCESSO DE CONFIANÇA, CONVENCE A PESSOA DE ELA NÃO PRECISA SE DAR AO TRABALHO DE SER COMPETENTE COMO OS MORTAIS COMUNS, ELA SE APRISIONA NUMA ARMADILHA MUITO ABAIXO DE SEU POTENCIAL.

ASSIM, ACABE COM ESSA HISTÓRIA DE EVITAR O TRABALHO DURO DE APRENDER COMO SER COMPETENTE EM SUA CARREIRA DE VENDAS. NÃO IMPORTA SE PENSA QUE É OU NÃO UMA MARAVILHA. TERÁ QUE PAGAR O PREÇO DA APRENDIZAGEM.

VOCÊ DEVE TER NOTADO QUE QUANTO MAIS INTERESSADO ESTÁ NUM ASSUNTO, MAIS FACILMENTE SE LEMBRA DE DETALHES A RESPEITO DELE.

PENSE NO QUANTO ESSE CONHECIMENTO (APRENDER COM PROFUNDIDADE E RAPIDEZ) VAI AJUDÁ-LO; VISUALIZE OS BENEFÍCIOS QUE VAI OBTER POR POSSUÍ-LO.

A REPETIÇÃO EFICIENTE SIGNIFICA QUE VOCÊ O ESCREVE, LÊ, FALA E OUVI-O.

OS CONHECIMENTOS ADQUIREM MAIOR PROFUNDIDADE E SIGNIFICAÇÃO COM O EMPREGO CONSTANTE. E AS PERÍCIAS SE TORNAM MAIS FORTES E SEGURAS COM O USO. O USO INTENSIVO DA PERÍCIA E DO CONHECIMENTO DA VENDA É A ÚNICA ESTRADA PARA ALTA RENDA.

A APRENDIZAGEM SEM UTILIZAÇÃO É COMO O FERTILIZANTE DEIXADO NO SACO.

NA VERDADE, O INTERESSANTE É QUE QUANTO MAIS TALENTOSO O ATLETA, MAIS ELE - OU ELA - PRÁTICA E TREINA.

REFORCE SEU APRENDIZADO. FAÇA ISSO PELO MENOS UMA VEZ POR ANO.

SUA FERRAMENTA PRINCIPAL - A ABERTURA EM SEU ROSTO CHAMADA BOCA- DEVE SER USADA COM CONFIANÇA.

ACENTUE O POSITIVO ATRAVÉS DOS CONHECIMENTOS QUE REÚNE.

AS PESSOAS QUE VOCÊ ENTRA EM CONTATO SÃO INFLUENCIADAS PELO CRENÇA, A CONVICÇÃO E A CONFIANÇA QUE VOCÊ REVELA NO QUE OFERECE.

O VERDADEIRO CAMPEÃO MODELA SEUS VALORES E ORGANIZA SEU ESTILO DE VIDA A FIM DE REALIZAR SEU OBJETIVO DE FICAR RICO.

NÃO SE PRECIDA NUNCA INSISTIR COM UM CAMPEÃO PARA QUE FAÇA INVESTIMENTOS EM SUA MENTE. ELE SABE QUE PARA COMEÇAR A MELHORAR O AMBIENTE ONDE VIVE É DENTRO DA PRÓPRIA CABEÇA. SE INVESTIR MAIS TEMPO, DINHEIRO E ESFORÇOS EM SUA MENTE, COISAS MELHORES COMEÇARÃO A GRAVITAR EM SUA DIREÇÃO.

PONHA NA MENTE OS TROCADOS QUE TEM NA BOLSA E A MENTE ENCHERÁ DE OURO. ( BENJAMIN FRANKLIN)

CABE A VOCÊ CONTRIBUIR COM O DESEJO DE SER BEM - SUCEDIDO.

CONVENÇA-SE DE QUE PODERÁ TER SUCESSO E SERÁ BEM SUCEDIDO.

O ELEMENTO FUNDAMENTAL É A FÉ EM SI MESMO.



PRATIQUE-TREINE-ENSAIE. CAMPEÕES GOSTAM DE GANHAR DINHEIRO. DE MODO QUE NÃO IMPROVISAM - PREPARAM-SE INTENSAMENTE.

O PONTO É A PREPARAÇÃO EXAUSTIVA, INCLUINDO CONDICIONAMENTO MENTAL E O DESENVOLVIMENTO DA CONFIANÇA, CONSTITUI O FATOR DECISIVO NA IMENSA MAIORIA DOS CASOS, NOS ESPORTES , NAS VENDAS, EM TODAS ATIVIDADES, A PREPARAÇÃO SUPERIOR RARAMENTE AMARGA A DERROTA.

NINGUÉM JAMAIS SE TORNOU GRANDE EM VENDAS ANTES DE TORNAR GRANDE EM REFUTAR OBJEÇÕES.

A FUNÇÃO DO VENDEDOR PROFISSIONAL CONSISTE EM SABER O QUE O CLIENTE EM PERSPECTIVA PODE PERGUNTAR OU OBJETAR, QUE REAÇÕES SATISFARÃO MELHOR AS ESPERADAS PERGUNTAS E OBJEÇÕES E QUE ARGUMENTAÇÃO DE FECHAMENTO DO NEGÓCIO LEVARÃO O CLIENTE POTENCIAL A CONSUMAR A COMPRA.

- PRATICAR AS PALAVRAS EXATAS QUE USARÁ ATÉ QUE ELAS SE TRANSFORMEM NUMA SEGUNDA NATUREZA.
- TREINAR-SE PARA PRONUNCIÁ-LAS COM CLAREZA E CONVICÇÃO.
- ENSAIAR USÁ-LAS EM SITUAÇÕES TÃO PARECIDAS COM AS REAIS QUE PUDER CRIAR, TRABALHANDO EM COOPERAÇÃO COM OUTRAS PESSOAS.

PREPARE-SE PROFISSIONALMENTE E GANHARÁ O SALÁRIO DE UM PROFISSIONAL.

A VENDA É A ARTE DE FAZER AS PERGUNTAS CERTAS PARA CONSEGUIR OS PEQUENOS ASSENTIMENTOS QUE LEVAM O CLIENTE EM POTENCIAL À GRANDE DECISÃO E AO GRANDE "SIM".

DE MODO QUE COMECEI A ESTUDAR FEITO UM LOUCO, COMO SE MINHA VIDA ESTIVESSE EM JOGO.

A CRIATIVIDADE COMEÇA COM A IMITAÇÃO.

SE MINHAS PALAVRAS NÃO SÃO SUAS, APROVEITE AS IDÉIAS E FRASE QUE AJUDAM, DESCARTE O RESTO E ESCREVA SUAS PRÓPRIAS PALAVRAS. CRIE SEU PRÓPRIO MATERIAL.

SE VOCÊS QUEREM SE TORNAR PROFISSIONAIS, PEGUEM MEU MATERIAL E ESCREVAM SEU PRÓPRIO MATERIAL EM TORNO DO SEU PRÓPRIO PRODUTO E PERSONALIDADE.

PONHA O SELO DE SUA PERSONALIDADE, QUE NÃO É IGUAL A NENHUMA OUTRA, NOS SEUS MÉTODOS DE VENDAS. CRIE, MOSTRE SUAS CRIAÇÕES - E FIQUE RICO.

O VENDEDOR PROFISSIONAL, POR OUTRO LADO, JAMAIS DÁ ÀS PESSOAS A IMPRESSÃO DE QUE ESTÁ PRESSIONANDO - PELA RAZÃO MUITO SIMPLES DE QUE NUNCA PRESIONA. MAS CONDUZ.

QUANDO PERGUNTAS HÁBEIS REVELAM QUAL DOS VÁRIOS CAMINHOS É O MELHOR, O PROFISSIONAL GUIA-O SUAVE E AMALVELMENTE PARA ELE.

JAMAIS FAÇA UMA PERGUNTA QUE CONVIDE A UMA RESPOSTA NEGATIVA.

TUDO COMEÇA COM CONHECIMENTO ÍNTIMO E DETALHADO DAQUILO QUE VENDE.

NÃO VENDA LÓGICA - DESPERTE EMOÇÕES.

TUDO O QUE VOCÊ DIZ CRIA IMAGENS NA MENTE DOS POSSÍVEIS CLIENTES.

O QUE VOCÊ DIZ MOSTRA O QUE PENSA DE SI MESMO.

- MODO COMO VOCÊ SE SENTE A RESPEITO DO QUE FAZ DETERMINA GRANDE PARTE DO QUE SENTE A RESPEITO DE SI MESMO.



- O MODO COMO SE SENTE A RESPEITO DE SI MESMO É A IMAGEM QUE DETERMINA A EFICIÊNCIA COM QUE VOCÊ TRABALHA.
- A EFICIÊNCIA COM QUE TRABALHA DETERMINA O QUANTO VOCÊ GANHA.

O PRÓPRIO SANGUE DA VENDA É O PODER QUE AS PALAVRAS TÊM DE CRIAR IMAGENS FAVORÁVEIS.

NÃO É A FALTA DE CAPACIDADE, NEM A FALTA DE CONHECIMENTO DO PRODUTO, MAS SIMPLEMENTE A OMISSÃO EM FAZER O QUE DEVE FAZER.

QUANDO ESTOU DEPRIMIDO NÃO GANHO TANTO COMO QUANDO ESTOU ENTUSIASMADO.

SE PUDER REDUZIR O TEMPO EM QUE ME SINTO DEPRIMIDO E AUMENTAR O TEMPO EM QUE ESTOU ENTUSIASMADO, GANHAREI MAIS DINHEIRO.

REDUZA A DEPRESSÃO E AUTOMATICAMENTE AUMENTARÁ O ENTUSIASMO.

CLARO QUE DEVE FORTALECER SEU ENTUSIASMO COM TODOS OS MEIOS RAZOÁVEIS. MAS ANTES DE LANÇAR-SE A ESSA ÚTIL ATIVIDADE, VERIFIQUE SE O ENTUSIASMO TEM UMA SUPERFÍCIE LIMPA À QUAL POSSA COLAR-SE. EM PRIMEIRO LUGAR, REMOVA COM UM JATO DE AREIA A DEPRESSÃO DE SUA MENTE.

CONSCIENTE DE SEUS DESEJOS E NECESSIDADES, VOCÊ SE MOTIVA E FAZ ALGUMA COISA.

DINHEIRO É BOM. É BOM ENQUANTO O QUE VOCÊ GANHAR ESTIVER EM PROPORÇÃO AO SERVIÇO QUE PRESTA.

A VONTADE DE REALIZAR NÃO É ALGO QUE POSSA IMPOR DE FORA; ENERGIA PRECISA VIR DE DENTRO. VOCÊ TEM ESSA ENERGIA, OU NÃO ESTARIA LENDO ESTAS PALAVRAS.

NÃO CONVIVA COM PESSOAS CUJO TIMBRE FINANCEIRO E EMOCIONAL É DE NÍVEL INFERIOR AO SEU. VOCÊ PRECISA CRESCER. ELES NÃO. POR ISSO MESMO NÃO CONTE COM ELES PARA EXPANDIR HORIZONTES OU BUSCAR INSPIRAÇÃO.

A AUTO-ACEITAÇÃO É O ESTADO DE SER VOCÊ MESMO. VOCÊ CHEGOU. NÃO ONDE ALGUÉM O MANDOU. VOCÊ CHEGOU EXATAMENTE ONDE QUERIA CHEGAR. A AUTO-ACEITAÇÃO OCORRE NO DIA EM AS OPINIÕES DOS DEMAIS NÃO MAIS O CONTROLAM. É O DIA EM QUE VOCÊ COMEÇA A FAZER-SE OUVIR, QUANDO NÃO CONCORDA. E A NOITE EM QUE VOCÊ, DE REPENTE, TOMA UM JATO PARA PASSAR AS FÉRIAS NA EUROPA; É A MANHÃ EM QUE FICA NA CAMA PORQUE QUER. É A HORA EM QUE DISSE ADEUS A TODOS OS JOGOS QUE NÃO QUER JOGAR, EM QUE ACABOU COM OS PAPÉIS QUE NÃO QUER VIVER. É O MINUTO EM QUE, FINALMENTE, DESTRANCA SEU POTENCIAL, TORNA-SE VOCÊ, SABE QUE SE TORNOU VOCÊ, E QUE É COMPLETA E GLORIOSAMENTE SUA PRÓPRIA PESSOA. ISSO NÃO PARECE EMOCIONANTE ?

NÃO SE DERROTE ANTE DE COMEÇAR A LUTAR; NÃO EXIJA SATISFAÇÕES IMEDIATAS MUITO MAIORES DO QUE AS QUE VOCÊ PODE IMEDIATAMENTE OBTER.

COMO PONTO DE PARTIDA, LEMBRE-SE DE SEU PASSADO, SINTA-O. ELE DETERMINOU ONDE VOCÊ SE ENCONTRA NESTE MOMENTO; SEU FUTURO IMEDIATO LOGO DEPOIS SERÁ O PASSADO QUE DETERMINARÁ O FUTURO MAIS ADIANTE.

ACREDITO QUE NÃO HÁ SEGURANÇA ALÉM DO QUE VOCÊ CONSTRÓI DENTRO DE SI MESMO.

VOCÊ PODE SER REPRESENTANTE DE VENDAS DE UMA GRANDE FIRMA, MAS EM ESSÊNCIA, ESTÁ CONSTRUINDO SUA PRÓPRIA CLIENTELA, SEU PRÓPRIO NEGÓCIO.

FAÇA O QUE MAIS TEME, E VENCERÁ O MEDO.



QUANTAS PESSOAS VOCÊ CONHECE QUE NÃO TENTAM PORQUE TÊM MEDO DE FRACASSAR? NÃO É TRISTE QUE MUITOS DE NÓS SE CONSIGNEM À LIXEIRA DA MEDIOCRIDADE, AO INVÉS DE ACEITAREM AS REJEIÇÕES MOMENTÂNEAS QUE O SUCESSO EXIGE? SE VAI TIRAR UMA ÚNICA IDÉIA DESTA LIVRO, TIRE ESTA, FAÇA-A SUA E ELA RECOMPENSARÁ, MULTIPLICANDO POR MIL, SEU CUSTO DE LEITURA: " TENHO ORGULHO DEMAIS DO MEU FUTURO PARA PERDÊ-LO POR CAUSA DE DERROTAS."

COMPROMETA-SE COM O SUCESSO EM VENDAS.

E NÃO MIRE SUA META EM SER COMUM. SE FIZER ISSO, É O QUE SERÁ.

VOCÊ DEIXA DE SER MÉDIO, OU COMUM, NO DIA EM QUE DECIDE TORNAR-SE UM CAMPEÃO. DEIXA DE SER IGUAL À MAIORIA NO DIA EM SE COMPROMETE COM UM ESFORÇO TOTAL PARA ATINGIR O NÍVEL DE SUCESSO QUE DESEJA, PORQUE A PESSOA COMUM NUNCA ASSUME ESSE COMPROMISSO.

O QUE É QUE O CAMPEÃO PERGUNTA QUANDO FRACASSA:

" O QUE FOI QUE EU FIZ DE CERTO?"

E CONTINUA A FAZER O QUE FEZ CERTO, MANTÉM SUA ATITUDE DE CORAGEM, SUPERA A REJEIÇÃO, TENTA DE NOVO E COMEÇA A VENDER. AS VITÓRIA SE EMPILHAM ATÉ QUE SEPULTAM TODAS AS AUTODÚVIDAS SORRATEIRAS SOB UMA PIRÂMIDE DE CONVICÇÃO POSITIVA. A MAIORIA DAS PESSOAS NÃO SE MOVE PORQUE ESTÃO DESMOTIVADAS POR DÚVIDAS QUE ALIMENTAM SOBRE SI MESMAS, QUE TRANSFORMAM EM CONVICÇÃO NEGATIVAS. DAQUI EM DIANTE, NÃO PERGUNTE " O QUE FOI QUE FIZ ERRADO?", MAS SIM, " O QUE FOI QUE FIZ DE CERTO?"

ALGUNS RESISTEM À MUDANÇA PORQUE SOFRERAM EFEITOS DE FATOS INESPERADOS E DOLOROSOS, TALVEZ NA INFÂNCIA. NA VIDA ADULTA, ISTO ENCONTRA ECO EM DECLARAÇÕES COMO " NÃO GOSTO DE SUPRESAS" E NA TENDÊNCIA DE DEFENDER-SE DO DESASTRE ATACANDO A MUDANÇA.

MESMO NEGOCIANTES DE ANTIGUIDADE TÊM QUE ACOMPANHAR OS TEMPOS PARA PERMANECER NO NEGÓCIO.

ENTREMENTES, AS FORÇAS INEVITÁVEIS DA MUDANÇA ESTÃO MODIFICANDO O QUE É, AO TORNÁ-LO NÃO LUCRATIVO E LANÇANDO NA OBSOLESCÊNCIA A PESSOAS QUE NÃO MUDA.

O SUCESSO EVITA LUTAS QUE NÃO PODE VENCER. EM VEZ DE LANÇAR-SE CONTRA FORÇAS IMBATÍVEIS, VOCÊ AS UTILIZA PARA CONQUISTAR VITÓRIAS. O SUCESSO ADORA A MUDANÇA.

TODOS OS DIAS, DIGA A ALGUÉM QUE SE ADAPTA RAPIDAMENTE A NOVAS IDÉIAS, QUE GOSTA DE EXPERIMENTAR COISAS NOVAS, QUE ESTÁ SEMPRE APRENDENDO, MUDANDO, CRESCENDO. CONTINUE A DIZER ISSO E VAI ACREDITAR, AGIR E FAZER COM QUE ISSO SE TORNE REALIDADE.

A MELHOR - É TALVEZ A ÚNICA - MANEIRA DE COMBATER ESSE DESÂNIMO É ASSUMIR O COMANDO DE SEU FUTURO E VOCÊ MESMO MUDAR AS COISAS.

A DOR DA MUDANÇA É ESQUECIDA QUANDO SURGEM SEUS BENÉFICIOS.

LEMBRO-ME DE QUANDO ANDAVA À PROCURA DE CLIENTES, DIA E NOITE. NÃO GOSTAVA MAIS DE FAZER ISSO DO QUE QUALQUER VENDEDOR - NÃO, ATÉ QUE FIZ E O DINHEIRO COMEÇOU A ENTRAR A RODO. A DOR DA MUDANÇA É ESQUECIDA LOGO QUE VOCÊ FAZ O QUE SE COMPROMETEU A FAZER.

A MANEIRA DE ENFRENTAR E SUPERAR ESSA SITUAÇÃO É COMPREENDER QUE TUDO O QUE TEM A FAZER É VENCER A DOR E A ANSIEDADE. DOR E ANSIEDADE NÃO SÃO REAIS ATÉ QUE PERMITAM QUE MACHUQUEM DENTRO DA CABEÇA. SE RECUSAREM A PERMITER ISSO, ELAS NÃO O MACHUCARÃO. SE DECIDIREM CONCENTRAR-SE EM FAZER COISAS CONSTRUTIVAS, QUE TRANSFORMARÃO SUAS OPORTUNIDADES EM REALIDADES,



PERMANECERÃO NA ZONA DE CONFORTO, PORQUE SUAS MENTES ESTARÃO CONCENTRADAS EM FAZER, NÃO EM SOFRER.

NINGUÉM EM VENDAS PÕE EM DÚVIDA QUE SER CAPAZ DE SUPERAR OS MAUS EFEITOS DA REJEIÇÃO É VITAL PARA O SUCESSO NESSE CAMPO.

A RENDA NÃO É INICIADA PELAS VENDAS, MAS PELOS CONTATOS.

OUVIR UM BOCADO DE NEGATIVAS SIGNIFICA QUE VOCÊ ESTÁ EM ÓRBITA, GANHANDO DINHEIRO, DIRIGINDO-SE PARA SEU OBJETIVO. CHEGARÁ O DIA EM QUE A PALAVRA NÃO SERÁ DOCE MÚSICA PARA SEUS OUVIDOS.

THOMAS EDISON REALIZOU - E ESCREVEU NOTAS DETALHADAS A RESPEITO - MAIS DE MIL EXPERIMENTOS QUE NÃO RESULTARAM NUMA LÂMPADA ELÉTRICA PRÁTICA. PERGUNTARAM A ELE :“ COMO FOI QUE O SENHOR SE SENTIU, FRACASSANDO MAIS DE MIL VEZES?” EIS O QUE ELE RESPONDEU : “ EU NÃO FALHEI MIL VEZES; APRENDI MIL MANEIRAS QUE NÃO FUNCIONAVAM.”  
DESCOBI QUE OS GRANDES CAMPEÕES, OS HOMENS QUE AUFEREM RENDAS ENORMES, SÃO INDIVDUOS QUE MUDARAM SUAS ATITUDES E APRENDERAM A LIDAR COM AS MESMAS PRESSÕES E APREENÇÕES QUE DERROTAM A MAIORIA DAS PESSOAS.

NUNCA VEJO O FRACASSO COMO FRACASSO, MAS APENAS COMO UMA EXPERIÊNCIA DE APRENDIZAGEM.

JAMAIS CONSIDERAREI FRACASSO COMO FRACASSO, MAS APENAS COMO O JOGO QUE TENHO DE JOGAR PARA VENCER.

JAMAIS CONSIDERAREI FRACASSO COMO FRACASSO, MAS APENAS COMO UMA OPORTUNIDADE DE PRATICAR MINHAS TÉCNICAS E APERFEIÇOAR MEU DESEMPENHO.

SE ESTÁ DISPOSTO A ASSUMIR O COMANDO DE SUA VIDA, PODE CRIAR OS HÁBITOS COM OS QUAIS QUER VIVER.

DEPOIS DE CADA REJEIÇÃO, IGNORE OS NEGATIVOS, LOCALIZA OS PENSAMENTOS NOS ASPECTOS POSITIVOS E VÁ EM FRENTE. ESTE É UM DOS POUCOS HÁBITOS PRECIOSOS QUE TORNAM CERTO O SUCESSO. É UM HÁBITO QUE PODE APRENDER. DESENVOLVA-O.

A VENDA É UM JOGO DE PERCENTAGNS, UMA QUESTÃO DE NÚMEROS. DEPOIS DE ANOS DESCOBRI QUE A ÚNICA REGRA DOMINA TODAS AS ORGANIZAÇÕES DE VENDA : OS QUE ARRISCAM A MAIS FRACASSOS TRABALHANDO COM MAIS GENTE GANHAM MAIS DINHEIRO; OS QUE SE ARRISCAM MENOS, MENOS RECEBEM.

EM CERTO NÚMERO DE TENTATIVAS VOCÊ OBTEM SUCESSO. SENDO ISSO VERDADE, TUDO O QUE VOCÊ DEVE FAZER É ACEITAR O FATO DE QUE O SUCESSO EXIGE SUA PERCENTAGENS DE FRACASSOS. NA VIDA O QUE CONTA NÃO É O NUMERO DE VEZES QUE VOCÊ FRACASSA, MAS O NÚMERO DE VEZES QUE CONTINUA A TENTAR.

NÃO SOU JULGADO PELO NÚMERO DE VEZES EM QUE FRACASSO, MAS PELO NÚMERO DE VEZES EM QUE TENHO SUCESSO , E O NÚMERO DE VEZES EM QUE TENHO SUCESSO É DIRETAMENTE PROPORCIONAL AO NÚMERO DE VEZES EM QUE POSSO FRACASSAR E CONTINUAR A TENTAR.

DO FUNDO DO CORAÇÃO, ACEDITO QUE CAMPEÕES SÃO CAMPEÕES PORQUE APRENDERAM A ALIMENTAR SUA ENERGIA SUPERANDO MAIS FRACASSOS.

A MAIORIA DAS PESSOAS PODE SER CONHECIDA - SE APENAS SE DAR AO TRABALHO DE ENTRAR EM CONTATO COM ELAS.

MAS O FATO É QUE AS TÉCNICAS DE NADA VALEM SE NÃO FOREM USADAS.

PROCURE VINTE PESSOAS PESSOALMENTE, TODOS OS DIAS.

A CHAVE PARA GANHAR MAIS DINHEIRO É PROCURAR MAIS PESSOAS.

VENDER CONSISTE EM DESCOBRIR PESSOAS A QUEM VENDER E VENDER ÀS PESSOAS A QUEM DESCOBRE.

VOCÊ FECHARÁ NEGÓCIOS COM CERTA PERCENTAGEM DE PESSOAS QUE CONHECE. SEU OBJETIVO DEVE SER AUMENTAR A PERCENTAGEM.

ELEVE AS PERCENTAGENS E AUMENTE SUA RENDA - E VOCÊ CONSEGUIRÁ ISSO DANDO MAIS TELEFONEMAS OU FAZENDO VISITAS.

A VENDA DEPENDE DE EMOÇÃO APOIADA PELA LÓGICA. A EMOÇÃO SURGE EM PRIMEIRO E É SEGUIDA PELA LÓGICA.

SE NÃO MANTEM CONTATO, VOCÊ NÃO TEM CLIENTELA.

VOCÊ SABIA QUE QUASE TODOS OS PRODUTOS JÁ SÃO OBSOLETOS NA MENTE DOS SEUS CRIADORES NO MOMENTO EM QUE ENTRAM EM PRODUÇÃO?

PREPARE-SE VIGOROSAMENTE, TENHA CONFIANÇA E OBTERÁ SUCESSO.

COISA ALGUMA PERMANECE IMUTÁVEL NESTE MUNDO DINÂMICO. TODOS OS DIAS, TODAS AS COISAS CONTINUAM A CRESCER - OU COMEÇAM A MORRER.

FALAR NUM TOM VIBRANTE E ALERTA, QUE DIZ QUE VOCÊ OFERECE O MELHOR SERVIÇO DISPONÍVEL E QUE ESTÁ ANSIOSO PARA CONHECER PESSOALMENTE A PESSOA INTERESSADA. COM UM POUCO DE PRÁTICA, VAI DESCOBRIR QUE A IMAGEM MENTAL INSPIRADORA PRECISARÁ SURGIR NA MENTE POR APENAS UMA FRAÇÃO DE SEGUNDO, ANTES DE REALIZAR SEU MARAVILHOSO TRABALHO.

A BUSCA DE CLIENTES É SIMPLEMENTE O SEGUINTE: VOCÊ PEGA O TELEFONE E LIGA PARA TODOS OS COMPRADORES POSSÍVEIS, ATÉ QUE LOCALIZA UM QUE VALE A PENA VISITAR.



NÃO SE TORTURE, DIZENDO A SI MESMO QUE NÃO TEM A NECESSÁRIA AGRESSIVIDADE CORIÁCEA (DE COURO) PARA PROCURAR CLIENTES POR TELEFONE. A PRIMEIRA COISA A LEMBRAR É O SEGUINTE : VOCÊ SEMPRE PODE DIZER " DESCULPE TÊ-LO INCOMODADO" E DESLIGAR. E, CERTIFIQUE-SE DE QUE, EM SUA MENTE, ISTO PÕE UM PONTO FINAL AO PROBLEMA. AFINAL, VOCÊ APENAS TELEFONOU PARA A PESSOA. NÃO LHE ARRUINOU A VIDA.

NÃO DEIXE QUE ALGUMAS LIGAÇÕES INFRUTÍFERAS O DESENCORAGEM. ISTO É, NÃO DEIXE QUE ALGUNS ESTRANHOS - CHATOS QUE VOCÊ NÃO QUER NEM MESMO CONHECER - O LEVEM A DAR AS COSTAS AO SUCESSO.

SEJA PROFISSIONAL QUANDO CATAR CLIENTES - O QUE SIGNIFICA QUE : 1) TEM UMA OFERTA LEGÍTIMA, QUE CONHECE BEM, 2) TELEFONA EM HORAS RAZOÁVEIS, 3) É INFALIVELMENTE POLIDO, 4) RÁPIDA E CORTESMENTE ENCERRA TODAS AS CHAMADAS DESFAVORÁVEIS E 5) EXPULSA DA MENTE A CONVERSA IMPRODUTIVA E IMEDIATAMENTE FAZ OUTRA LIGAÇÃO. AFASTE IMEIATAMENTE TODOS OS RESULTADOS NEGATIVOS. NÃO LHES DE TEMPO DE CORROER SEU ENTUSIASMO.

NUNCA PERCA A CALMA - ISTO É QUE FAZEM OS PERDEDORES. O CAMPEÃO RECUSA-SE A PERMITIR QUE OUTRA PESSOA CONTROLE SEU ESTADO DE ESPÍRITO.

FAÇA O QUE FOR LEAL E LEGÍTIMO PARA ENCONTRAR PESSOALMENTE QUALQUER PESSOA QUE LHE TELEFONAR A RESPEITO DE SEU PRODUTO OU SERVIÇO.

PARA VENDER BEM, VOCÊ PRECISA SER FORTE APRESENTADOR E DEMONSTRADOR. E NÃO MENOS FORTEMENTE QUALIFICAR AS PESSOAS, LIDAR COM OBJEÇÕES E FECHAR OS NEGÓCIOS.

SEMPRE DESCUBRA NOVAS VARIAÇÕES NO FRASEADO E O MOMENTO DE REALÇAR-LHES A EFICÁCIA.

IMPLANTE NA MENTE DO COMPRADOR A CONVICÇÃO DE QUE VOCÊ, O VENDEDOR, É SUA MELHOR FONTE DOS BENEFÍCIOS QUE QUER.

DE MODO GERAL, SE VOCÊ PLANEJAR PARA TRAZER À BAILA A GRANDE OBJEÇÃO ANTES QUE O CLIENTE O FAÇA, PODERÁ AFASTÁ-LA MAIS RAPIDAMENTE.

PROCURE AS PALAVRAS BRILHANTES QUE TODOS COMPREENDEMOS, MAS RARAMENTE USAMOS.

CULTIVE O GOSTO PELAS PALAVRAS CURTAS E FORTES. NA FALA, USE UM BOCADO DE PALAVRAS CURTAS, DE IMPACTO.

TODOS OFÍCIO E HOBBIES TÊM JARGÃO PRÓPRIO, SUA LINGUAGEM ESPECIAL.

A MELHOR MANEIRA DE APRENDER QUALQUER LÍNGUA É COMO AS CRIANÇAS FAZEM - POR TENTATIVAS E ERROS E USO CONSTANTES.

O CAMPEÃO PLANEJA POR ESCRITO TODAS AS APRESENTAÇÕES. VENCEM PORQUE PLANEJAM A PROSPECÇÃO DE CLIENTES, A APRESENTAÇÃO, O FECHAMENTO, E O ACOMPANHAMENTO : ELES PLANEJAM O SUCESSO.

VOCÊ SIMPLEMENTE ALARGA SUA EXPERIÊNCIA COM PESSOAS - E COMEÇA A PREPARAR E PLANEJAR COM MAIS CUIDADO.

CERTIFIQUE-SE DE QUE RESERVA TEMPO E ENERGIA SUFICIENTES PARA PREVER AS OBJEÇÕES E PLANEJAR OS MEIOS DE REMOVÊ-LAS.

O DESAFIO DA VENDA É FAZER COM QUE ALGUMA COISA ACONTEÇA QUANDO TEM QUE ACONTECER. PARA OBTER AÇÃO POSITIVA, PLANEJAMENTO POSITIVO.

A MEDIDA QUE PLANEJA CADA APRESENTAÇÃO, DESCOBRIRÁ QUE, COM A PASSAGEM DOS MESES, PASSARÁ CADA VEZ MENOS TEMPO PREPARANDO-SE E O FARÁ MELHOR.

OS CLIENTES SEMPRE CONCORDAM. ELES SENTEM PRAZER EM AJUDAR VENDEDORES QUE LHEM PRESTAM BONS SERVIÇOS.

SEU PRINCIPAL OBJETIVO NO CONTATO COM UM NOVO CLIENTE É FAZER COM QUE ELE RELAXE.

TODOS TEMOS MEDO NATURAL DE QUE NOS VENDAM ALGUMA COISA. ESTE O MOTIVO PELO QUAL É TÃO IMPORTANTE NO CONTATO INICIAL DESPERTAR CONFIANÇA E NÃO MEDO.

VENDEDORES DEVEM TREINAR O SORRISO.

QUALIFICAÇÃO(DO CLIENTE) É A CHAVE PARA ALTA PRODUÇÃO.

PESSOAS QUE NÃO APRESENTAM OBJEÇÕES NÃO ESTÃO SERIAMENTE INTERESSADAS.

AS OBJEÇÕES SÃO OS DEGRAUS DA ESCADA PARA O SUCESSO EM VENDAS.

DAI-NOS SENHOR, A SERENIDADE NECESSÁRIA PARA ACEITAR AQUILO QUE NÃO PODE SE MODIFICADO, CORAGEM PARA MODIFICAR O QUE PODEMOS E SABEDORIA BASTANTE PARA DISTINGUIR UM DO OUTRO.( REINHOLD NIEBUHR)

A OBJEÇÃO É PEDIDO DE MAIS INFORMAÇÃO.

VENDER SIGNIFICA AJUDAR PESSOAS A SE BENEFICIAREM E CRESCEREM.

QUANDO DIGO PARA APRENDER O MATERIAL, QUERO DIZER QUE VOCÊ PRECISA ADAPTÁ-LO À SUA PERSONALIDADE, OFERTA E ÁREA E CONHECÊ-LO TÃO BEM COMO CONHECE SEU NOME.

ABASTEÇA A MENTE COM O PODER QUE O CONHECIMENTO REPRESENTA E COLHERÁ IMENSAS RECOMPENSAS.



O SUCESSO DURADOURO SÓ PODE SER CONSTRUIDO SOBRE ALICERCES DE INTEGRIDADE PESSOAL, QUE DARÃO BOA BASE À FÉ E A CONFIANÇA QUE OS OUTROS PRECISAM TER EM VOCÊ.

A ÚNICA QUALIDADE QUE ACHO COMUM A TODOS OS GRANDES SERES HUMANOS É A SUA CAPACIDADE DE TOMAR DECISÕES. E EM TODAS AS PESSOAS DE GRANDE VALOR QUE CONHECI PESSOALMENTE, ENCONTREI A MESMA OUTRA QUALIDADE: ELAS NÃO TÊM DE ESTAR CERTAS O TEMPO TODO. SABEM QUE SE ACERTAREM NUMA PEQUENA PARTE DO TEMPO - E PROCURAREM LOGO REDUZIR AS PERDAS QUANDO SE ENGANAREM - ELAS PROSPERARÃO.

A INSEGURANÇA CAUSA PROCRASTINAÇÃO E ISTO LEVA À INDECISÃO. A PROCRASTINAÇÃO É ARTE DE VIVER EM SEUS SENTIDOS, EVITAR OS SEUS HOJES, E ARRUINAR SEUS AMANHÃ.

VENDA ENTUSIASMICAMENTE O QUE O FREQUÊS GOSTA.

E PRECISA IRRADIAR A CONVICÇÃO DE QUE PODE SATISFAZER-LHE AS NECESSIDADES. DEPOIS DE QUALIFICÁ-LO E DESCOBRIR SEUS MOTIVOS, VOCÊ PRECISA COMEÇAR A TRANSMITIR A CONFIANÇA DE QUE SABE SATISFAZÊ-LAS.

ESTOU SEMPRE PRONTO PARA FECHAR O NEGÓCIO, EM QUALQUER LUGAR, EM QUALQUER OCASIÃO.

DEPOIS DE FAZER A PERGUNTA DE FECHAMENTO, CALE A BOCA. QUEM FALAR PRIMEIRO, PERDE.

PORQUE É TÃO IMPORTANTE ASSIM CALAR A BOCA E NÃO DIZER MAIS NADA? PORQUE SE DISSER ALGUMA COISA, VOCÊ ALIVIA A PRESSÃO SOBRE O CLIENTE PARA FALAR PRIMEIRO, RESPONDER AO FECHAMENTO E COMPROMETER-SE A COMPRAR.

EMBORA TER A HABILIDADE, A CORAGEM E A CONCENTRAÇÃO PARA FICAR IMÓVEL E SILENCIOSO POR MEIO MINUTO SEJA A CAPACIDADE ISOLADA MAIS IMPORTANTE QUE HÁ NA VENDA.

DE SÚBITO, TIVE UM VISLUMBRE DO QUE CONHECER ESSAS TÉCNICAS PODERIA SIGNIFICAR - UMA ESPÉCIE DE ANTEVISÃO DO

FUTURO. NOS CURTOS MOMENTOS SEGUINTE, TOMEI A DECISÃO CONSCIENTE E ALTAMENTE EMOCIONAL DE ME DESVENCILIAR DE TODOS OS RECEIOS E DEDICAR-ME DE CORPO E ALMA AO ESTUDO. ASSIM, VOLTEI A TRABALHAR NOS CADERNOS DE NOTAS E A MARTELAR AQUELE MATERIAL. INTERNALIZEI CADA CONCEITO, ADPTEI CADA TÉCNICA E PRATIQUEI CADA HABILIDADE ATÉ SENTIR NOS OSSOS QUE AQUILO TUDO ERA MEU. SUBITAMENTE AQUILO ERA EU - E EU ERA AQUILO.

APRENDA CONCEITUALMENTE ESSES FECHAMENTOS. APRENDA-OS PALAVRA POR PALAVRA. ADAPTE-OS ÀS SUAS NECESSIDADES. DECORE EM SEGUIDA SUAS ADAPTAÇÕES, PALAVRA POR PALAVRA. OS PERDEDORES IMPROVISAM; OS VENCEDORES PREPARAM-SE.

A ABORDAGEM DESCONTRAIDA É A PEDRA DE TOQUE DO SUCESSO.

APRENDA A RELAXAR SEM PARECER IMPERTINENTE OU INEFICIENTE; E A SER ALERTA SEM DAR A IMPRESSÃO DE ABELHUDO OU OFICIOSO. EM SUMA, SEJA COMPETENTE.

EM VENDAS FAZEMOS PERGUNTAS, NÃO PARA AMEAÇAR, MAS PARA OBTER INFORMAÇÃO PARA O PASSO SEGUINTE.

VOCÊ PRECISA APRENDER MUITOS FECHAMENTOS PORQUE TEM DE SABER MAIS MANEIRAS DE CONSEGUIR O SIM DO QUE ELES SABEM DIZER NÃO.

VOCÊ PORÉM, NÃO PRECISA TER UM INTELECTO DESCOMUNAL PARA SE TRANSFORMAR NUM MULTIFECHADOR DE NEGÓCIOS, MAS TER A DETERMINAÇÃO DE ORGANIZAR SEU TEMPO DE MODO A APRENDER EXAUSTIVAMENTE VÁRIOS FECHAMENTOS.

EM VENDAS, É A TESOURA AFIADA DA CONCORRÊNCIA QUE DECEPA OS INCOMPETENTES.

MAS É DIVERTIDO QUANDO VOCÊ CONHECE MAIS MANEIRAS DE FAZÊ -LOS DIZER SIM DO QUE ELES SABEM DIZER NÃO. É NESSES MOMENTOS QUE VOCÊ SE TORNA O CAMPEÃO.

"COISA ALGUMA TEM TANTO SUCESSO COMO O SUCESSO",  
ESCREVEU HÁ 100 ANOS ALEXANDRE DUMAS.

TRABALHE COM CADA COMPRADOR COMO SE ELE REPRESENTASSE  
MIL RECOMENDAÇÕES.

COMECE A PENSAR NA MANEIRA DE USAR O NOVO CONHECIMENTO  
QUE OBTERÁ. VENDA A TODOS NO MESMO RAMO DE NEGÓCIOS OU  
GRUPO DE INTERESSES. EM OUTRAS PALAVRAS, CONSIDERE CADA  
CLIENTE POTENCIAL COMO SE ELE FOSSE MEMBRO DE UM GRUPO  
ESPECIALIZADO, AO QUAL VOCÊ VAI APRENDER AGORA A VENDER -  
PORQUE É EXATAMENTE ISSO O QUE ELE É.

AO TEMPO EM QUE ERA CORRETOR DE IMÓVEIS, EU ENVIAVA UM DE  
MEUS CARTÕES JUNTAMENTE COM O CHEQUE COM QUE SALDAVA  
CADA CONTA.

COMECE COM UM SUMÁRIO DOS BENEFÍCIOS DE SEU PRODUTO OU  
SERVIÇO.

O PROFISSIONAL JAMAIS FAZ UMA PERGUNTA QUE CONVIDA A  
UMA RESPOSTA NEGATIVA.

NÃO ESTOU OCUPANDO UM ESPAÇO NESTE MUNDO PARA SER UMA  
ESPONJA DE PENSAMENTOS NEGATIVOS; MINHA FINALIDADE É  
AJUDAR AS PESSOAS A POSSUIREM COISAS BENÉFICAS.

AGRADEÇA ÀS PESSOAS. FAÇA ISTO POR ESCRITO. E FAÇA  
IMEDIATAMENTE.

A VENDA NÃO É UMA FUNÇÃO ISOLADA, EXECUTADA NUM VÁCUO -  
É O FIO COM O QUAL É FEITO O TECIDO DE NOSSA SOCIEDADE.

MAS PODEMOS TER CERTEZA DE QUE QUANTO MAIS PESSOAS  
GOSTAREM E CONFIAREM EM NÓS, MAIS SUCESSO TEREMOS EM  
VENDAS.



A MELHOR FONTE DE REFERÊNCIA É O CLIENTE PARA QUEM VOCÊ RESOLVEU PROBLEMAS.

OS NEGÓCIOS, SOB FORMA DE COMPRADORES, ESTÃO NO GRANDE MUNDO, FORA DAS PAREDES DO ESCRITÓRIO. SAIA. SAIA MUITAS VEZES. E SAIA CEDO.

O CONCEITO DE RECOMPENSAS PESSOAIS É FUNDAMENTAL PARA MANTER UM FORTE SENSO DE FINALIDADE. SEM UM FORTE SENSO DE FINALIDADE, VOCÊ NÃO PODE MANTER UM FORTE CAMPANHA PARA VENCER NA VIDA.

EM TODOS OS MOMENTOS FAZER A COISA QUE FOR MAIS PRODUTIVA.

SE COMEÇAR A FAZER A COISA MAIS PRODUTIVA POSSÍVEL EM TODOS OS MOMENTOS, VOCÊ NÃO SÓ SE TORNARÁ UM CAMPEÃO E TERÁ UMA ALTA RENDA, MAS SE TRANSFORMARÁ TAMBÉM NUMA PESSOA MELHOR E MAIS FELIZ.

O REPOUSO E A RECREAÇÃO SÃO PARTES ESSENCIAIS DO RITMO PRODUTIVO.

TODOS NÓS FAZEMOS PARTE DA COMUNIDADE MAIOR DA HUMANIDADE E TODOS PRECISAMOS CONSTANTEMENTE DE AJUDA PARA DESENVOLVER TODO NOSSO POTENCIAL.

VOCÊ PRECISA INTERNALIZAR ESSE CONHECIMENTO EXTERNO(LIVRO, SEMINÁRIO, FITA CASSETE, NUMA ENTREVISTA PESSOAL NUM ESCRITÓRIO DE UM PROFISSIONAL), COM SUA PRÓPRIA ENERGIA, DETERMINAÇÃO E DISCIPLINA E, EM SEGUIDA, PÔR SUA NOVAS HABILIDADES E CONHECIMENTO EM AÇÃO COM SUA PRÓPRIA ENERGIA, DETERMINAÇÃO E DISCIPLINA. A MENOS QUE PONHA EM AÇÃO, A AJUDA NÃO FUNCIONARÁ.

DINHEIRO NÃO COMPRA FELICIDADE - APENAS DÁ OS MEIOS DE ENCONTRÁ-LA.

SER SOFREDOR É UM HÁBITO; SER FELIZ É UM HÁBITO; E A ESCOLHA É SUA.

SEI QUE CERTOS PROBLEMAS E MÁGOAS FAZEM PARTE DA VIDA, DE MODO QUE ME SINTO INFELIZ POR CURTOS PERÍODOS, QUANDO DEVO ESTAR, E SOU FELIZ NO RESTO DO TEMPO.

MUDE O QUE QUER MUDAR. ACEITE O QUE NÃO PODE TER ESPERANÇA DE MUDAR. SEJA TEIMOSAMENTE FELIZ, ACONTEÇA O QUE ACONTECER, UMA VEZ SE TENHA LIVRADO DOS ÚLTIMOS SENTIMENTOS NEGATIVOS, MAS QUE, AINDA ASSIM, TÊM UM PAPEL A DESEMPENHAR NA SUA VIDA.

PARA A MAIORIA DAS PESSOAS, COMPRAR OU VENDER SUA ÚLTIMA CASA É A MAIOR TRANSAÇÃO DE QUE JAMAIS PARTICIPARAM. ISTO CRIA PRESSÃO. QUAISQUER SINGULARIDADE QUE TENHAM TORNAM-SE EXAGERADAS.

CAMPEÕES ACREDITAM NESTA HISTÓRIA DE FALAR CONSIGO MESMO. MAS NÃO FAZEM ISSO EM BARES, MAS EM LUGARES TRANQUÍLOS.

O HUMOR É SEMPRE POSITIVO. TODO PROBLEMA DE NEGÓCIO É UM BOM ALVO PARA O HUMOR. EXUPULSE O SOFRIMENTO COM UMA RISADA. FUNCIONA.

QUANDO ESTÁ POR BAIXO, VOCÊ NÃO PRECISA DE PENA, PRECISA DE SUCESSO. VOCÊ ATRAI O QUE É EM PESSOAS E ACONTECIMENTOS. A FELICIDADE TAMBÉM ADORA COMPANHIA E VENCEDORES TAMBÉM AMAM VENCEDORES.

T.O.R.D.A. TIRE O RABO DO ASSENTO; SAIA PARA A RUA; VÁ TRABALHAR.

A ÚLTIMA COISA QUE VOCÊ QUER FAZER QUANDO ESTÁ NO FOSSA É A ÚNICA QUE TEM QUE FAZER PARA SE ERGUER : T.O.R.D.A.. A SORTE CHEGA QUANDO VOCÊ SAI E CONHECE PESSOAS.

QUANDO ENTRA NA FOSSA, ISTO ACONTECEU PORQUE VOCÊ SE AFASTOU DOS PRINCÍPIOS BÁSICOS. DEIXOU DE FAZER O QUÊ SABE QUE DEVERIA ESTAR FAZENDO.

QUANDO QUISER SE REERGUER, TIRE O RABO DO ASSENTO, VOLTE AOS RUDIMENTOS E FAÇA O QUE SABE QUE DEVE FAZER. FUNCIONA TODAS AS VEZES. LOGO QUE COMEÇAR A FAZER ISSO, VOLTA A VENCER. VÊ O DINHEIRO CHEGANDO. E COMEÇA A IGNORAR PEQUENOS ABORRECIMENTOS E, MAIS UMA VEZ, SENTE-SE CONTENTE CONSIGO MESMO.

ESPERE ALGUNS DIAS DIFÍCEIS EM SUA CARREIRA DE VENDAS E NÃO FICARÁ DESAPONTADO. SIMPLEMENTE NÃO ESQUEÇA, DURANTE ESSES DIAS, QUE SE CONTINUAR A TRABALHAR, O PERÍODO DIFÍCIL PASSARÁ E OS DIAS RISONHOS VOLTARÃO.

LEMBRE-SE DE QUE O PLANEJAMENTO CRIA SUCESSO, MAS A PREOCUPAÇÃO O MATA. PASSE SEU TEMPO DE PREOCUPAÇÕES RELAXANDO. SE NÃO PUDER RELAXAR, APROVEITE O TEMPO PARA TREINAR-SE, A FIM DE SER MAIS COMPETENTE. PERGUNTE-SE QUAL É A COISA MAIS PRODUTIVA QUE PODE FAZER NAQUELE MOMENTO. E FAÇA-A.

NÃO DEIXE QUE AS PREOCUPAÇÕES O TIREM DAS VENDAS. EM VEZ DISSO, CONSTRUA PELO TRABALHO UMA CARREIRA BEM-SUCEDIDA. "O QUE, SE...?" QUANDO TIVER MEDO DE QUE ALGUMA COISA TERRÍVEL POSSA ACONTECER, SENTE-SE E ACEITE O FATO DE QUE VAI ACONTECER. EM SEGUIDA, RELACIONA TODAS AS COISAS QUE PODE FAZER PARA IMPEDIR QUE ACONTEÇA. FAÇA UMA LISTA DESSAS COISAS EM ORDEM DE IMPORTÂNCIA E OCUPE-SE FAZENDO ISSO. SE SEGUIR ESSE COSTUME, NENHUM DE SEUS PESADELOS SOBRE POSSÍVEIS DESASTRES SE TORNARÁ REALIDADE.

NÃO POSSO MUDAR MEU PASSADO AGORA, DE MODO QUE VOU PENSAR EM ALGUMA COISA QUE POSSA TRANSFORMAR EM VANTAGEM. SE TRANSFORMAR ISSO EM HÁBITO, COMEÇARÁ A MOLDAR O FUTURO, COMEÇARÁ A FAZER PROGRESSO NA DIREÇÃO

DE SUAS METAS E SENTIRÁ AQUELA ALEGRIA ESPECIAL QUE SÓ NASCE QUANDO O INDIVÍDUO COMANDA A PRÓPRIA VIDA.

VOCÊ NÃO PODE VIVER NO AMANHÃ. NEM NO ONTEM. SE TENTAR FAZER ISSO, SÓ CONSEGUIRÁ ARRUINAR O SEU HOJE. NUNCA SE ESQUEÇA DE QUE A VIDA É SEMPRE A CONSCIÊNCIA DESTE MINUTO.

PROGRAME O TEMPO PARA TRABALHAR NA CRIAÇÃO DO QUE É SUCESSO PARA VOCÊ E TAMBÉM O TEMPO QUE DEDICARÁ A RENOVAR AS ENERGIAS, PREMIAR-SE E AUMENTAR SEU SENSO DE VALOR PRÓPRIO. E CERTIFIQUE-SE DE QUE NUNCA PERMITIRÁ QUE A PREOCUPAÇÃO SE INTROMETA EM SEUS MOMENTOS DE RENOVAÇÃO, PREMIAÇÃO E ENRIQUECIMENTO.

VEZ POR OUTRA, DEVIAMOS PARA E SENTIRMO-NOS GRATOS POR AQUILO QUE NÃO TEMOS. ALGUMAS PESSOAS LÁ FORA ESTÃO CONSEGUINDO GRANDE ÊXITO, A DESPEITO DE FARDOS MUITO MAIS PESADOS DO QUE OS QUE VOCÊ CARREGA.

AS PESSOAS SÃO ESTRANHAS. A MAIORIA ESTÁ CONVENCIDA DE QUE SEUS PROBLEMAS SÃO MAIORES DO QUE OS DE TODO MUNDO. NÃO SÃO - A MENOS QUE VOCÊ SEJA O CARA NO PULMÃO-DE-DE- AÇO, QUE SÓ CONSEGUE MOVER A PÁLPEBRA. ASSIM, DEIXE DE EXIGIR AO MUNDO QUE SEJA JUSTO E ACABE COM ESSA HISTÓRIA DE DEIXAR QUE SUAS LIMITAÇÕES O DEPRIMAM. PEGUE O QUE TEM E CONSIGA O QUE PODE.

PESSOAS FÁCEIS DE RIR CHEGAM LÁ MAIS LIGEIRO E EM MELHOR FORMA PORQUE RECEBEM MAIS AJUDA AO LONGO DO CAMINHO.

COM ESTAS IDÉIAS E TÉCNICAS, VOCÊ PODE PREENCHER UM CHEQUE PAGÁVEL EM SEU PRÓPRIO ESFORÇO PARA OBTER O FUTURO QUE ESCOLHER - E PODE TER CERTEZA DE QUE ELE SE REALIZARÁ. ACEUITE ESTA IDÉIA. TENHA FÉ IRRESTRITA NELA. E , MAIS IMPORTANTE QUE TUDO, PONHA-A EM AÇÃO. VOCÊ PODE TER O FUTURO QUE ESTIVER DISPOSTO A TRABALHAR PARA CONSEGUIR.



O SER HUMANO COMUM PODE REALIZAR PRATICAMENTE TUDO. A FALTA DE CAPACIDADE BÁSICA RARAMENTE É O PROBLEMA - TODOS POSSUIMOS GRANDES RESERVAS DE PODER INEXPLORADO. QUASE SEMPRE, O PROBLEMA CONSISTE EM DESCOBRIR O QUE QUEREMOS, NÃO ESTOU FALANDO DE MEROS DESEJOS, MAIS DE COISAS QUE QUEREMOS E QUE NOS ROEM POR DENTRO.

AMPLIE SEUS HORIZONTES, PROCURE NOVOS AMIGOS E APORTUNIDADES E BUSQUE RECOMPENSAS EM QUE NÃO PENSOU E QUE TORNARÃO O SUCESSO DIGNO DO PREÇO QUE TERÁ QUE PAGAR POR ELE.

ENTRAR EM CONTATO COM SEU VERDADEIRO SER É A SUA PRIORIDADE NÚMERO UM.

O PRIMEIRO PASSO CONSISTE EM COMPROMETER-SE COM A META POR ESCRITO.

A APATIA ESTRANGULA MAIS CARREIRAS DO QUE A INCAPACIDADE JAMAIS O FEZ.

A MAIORIA FARIA MELHOR EM ENTERRAR O PASSADO E CONCENTRAR-SE EM ENTRAR EM CONTATO COM O QUE REALMENTE QUER DO FUTURO. UMA VEZ QUE NINGUÉM PODE LIBERTAR A CRIATIVIDADE NEM ACELERAR O CRESCIMENTO SEM COMPROMETER-SE COM UMA META, QUALQUER META POSITIVA É MELHOR DO QUE NENHUMA.

LUTANDO NO CAMPO, VOCÊ ESTRÁ APRENDENDO UMA TONELADA POR CADA QUILO QUE A PESSOA APÁTICA APRENDE SENTANDO-SE NOS BANCOS DE RESERVA DA VIDA. EM TODOS OS MOMENTOS EM QUE JOGA O GRANDE JOGO DE VIVER AO MÁXIMO, VOCÊ ESTÁ CORRENDO PARA A COMPREENSÃO DO SEU MELHOR POTENCIAL, DO QUE É O SEU MELHOR DESTINO.

NINGUÉM PODE SUBIR, A MENOS QUE ESTABELEÇA METAS QUE O OBRIGUEM A ESPICHAR-SE.

O SEU PROGRAMA DE ESTABELECIMENTO E OBTENÇÃO DE METAS É UM COMPROMISSO DE TODA A VIDA COM O CRESCIMENTO. ESTE CRESCIMENTO TORNARÁ DIREÇÕES INESPERADAS E O FUTURO GUARDA REALIZAÇÕES EM QUE VOCÊ NEM SEQUER PENSOU AINDA.

E O FUTURO SÓ CHEGARÁ QUANDO VOCÊ COMEÇAR A PÔR NO PAPEL SUA METAS, TRABALHAR COM ELAS E OBRIGAR A SUA MENTE A PROJETER-SE À FRENTE.

DÊ UMA OLHADA IMPARCIAL NO FUTURO E EM SI MESMO. DIGA: "ESSA É A PESSOA QUE QUERO SER DESNTRO DE 20 ANOS E QUERO E ESTOU DISPOSTO A PAGAR O PREÇO NECESSÁRIO PARA ME TRANSFORMAR NELA."

TRANSFORMAR SUA VIDA NUM SUCESSO VALE UM POUCO DE TRABALHO ? MAS SEJAMOS HONESTOS - NÃO É O TRABALHO QUE O ESTÁ INCOMODANDO, MAS A IDÉIA DE SUBMETER-SE A QUALQUER FORMA DE DISCIPLINA, MESMO DE DICCIPLINA AUTO-IMPOSTA. PENSE BEM NISSO ANTES DE RECUSAR A IDÉIA, PORQUE SE NÃO ESTIVER DISPOSTO A ACEITAR SUA PRÓPRIA DISCIPLINA, TAMPOUCO VAI CONSEGUIR DOIS POR CENTO DO QUE PODERIA - E PERDERÁ 98 POR CENTO DAS BOAS COISAS QUE PODERIA TER.

QUANTO MAIS ARDENTEMENTE DESEJAR ATINGIR SUAS METAS, MAIS DISPOSTO ESTARÁ A PAGAR O PREÇO INDISPENSÁVEL PARA CONSEGUI-LAS.

SABIA QUE TODAS AS PESSOAS REALMENTE BEM-SUCEDIDAS, OS GRANDES VENCEDORES, OS QUE ESTÃO ATINGINDO METAS, TODOS ELAS ACREDITAM QUE COMPREENDEM A SORTE ? NA VERDADE, ISTO É REALMENTE MUITO SIMPLES. COMECE ESPERANDO SEMPRE QUE AS BOAS COISAS ACONTEÇAM. VOCÊ NÃO ESPERA TER BOA SORTE, VOCÊ A GUARDA COMO CERTA.

O VENCEDORES COMPREENDEM QUE A BOA SORTE PODE SER FABRICADA. E POR ISSO MESMO PENSAM EM TERMOS DE COISAS BOAS ACONTECENDO A ELAS E TORNAM PROPENSOS À BOA SORTE. FAÇA SEMPRE SUA MENTE CONSCIENTE TRABALHAR PARA VOCÊ.

PRECISO FAZER A COISA MAIS PRODUTIVA QUE FOR POSSÍVEL EM TODOS OS MOMENTOS.

NÃO HÁ LIMITES AO SEU CRESCIMENTO, SALVO OS QUE VOCÊ MESMO SE IMPUSER.

O SUCESSO USA MUITOS TRAJES DIFERENTES.

NO MUNDO REAL, DIFICILMENTE TEMOS TODOS OS FATOS, QUANDO DEVEMOS TOMAR UMA DECISÃO. SOMOS FORÇADOS A RECORRES ÀS EMOÇÕES E À INTUIÇÃO. ISTO NOS PREOCUPA E NOS FAZ SENTIR CULPADOS. EVITE ESTA SITUAÇÃO, ORIENTANDO SEUS FILHOS PARA UM EQUILÍBRIO ENTRE A LÓGICA EA A EMOÇÃO NO PROCESSO DECISÓRIO.

O SUCESSO É UM HÁBITO.

DESCOBRIR E DIZER PALAVRAS ENCORAJADORAS, EM VEZ DE PALAVRAS DE REJEIÇÃO, PRODUZIRÁ EM EFEITO MARAVILHOSO SOBRE A FELICIDADE E CAPACIDADE DE SUA FAMÍLIA DE ENFRENTAR PROBLEMAS, ATINGIR METAS E SER FELIZ.

VOCÊ NÃO PODE DEIXAR DE LUCRAR AO TORNAR-SE MAIS SENSÍVEL AOS SENTIMENTOS E NECESSIDADES DAS DEMAIS PESSOAS.

TUDO DEPENDE DE VOCÊ.

Resumido Por :



**Jayro Menezes**  
**(19) 9.9628.4146**