



A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

3 AÇÕES PARA COMBATER A
TEMIDA ZONA DE CONFORTO

Quais são os seus maiores inimigos para que você e sua empresa consigam atingir níveis superiores e sustentáveis de performance?

Antes de seguirmos adiante em mais um inspirador e provocativo eBook da Paixão por Vendas eu te peço que pare, pense e reflita bastante sobre essa pergunta acima.

Para facilitar o seu trabalho, eu até sugiro que você pegue uma folha em branco e liste ali todos os tais "inimigos" que você enxerga e principalmente os que você e seus pares já têm enfrentado em sua empresa para conseguir atingir a tão sonhada alta performance.

Eu imagino que muito provavelmente você deve ter incluído aí na sua lista itens como:

- Clientes exigentes e que querem preços cada vez mais baixos;
- Concorrentes muito agressivos;
- Incertezas políticas e econômicas;
- Dificuldade de abrir novos mercados e incrementar a vendas de mix;
- Clientes cada vez menos fiéis;

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

- Etc.

Todos os itens acima definitivamente já fazem parte deste novo cenário de vendas, ou se você preferir, deste “Novo Normal” especialmente no mundo das vendas de maior complexidade, que em muito foi influenciado pela pandemia que como qualquer outra grande disrupção (usando outro termo da moda que por vezes é usado completamente fora de contexto) provocou uma série de mudanças não tão somente nas formas com vendemos nossos produtos, serviços e soluções, mas principalmente na forma com o que os nossos clientes, potenciais clientes e mercados-alvo compram.

Sim, como temos dito sempre em todas as nossas palestras, workshops e aulas de MBA, a maior “revolução” que vivemos em vendas consultivas não se deu nas formas com vendemos e nem tampouco no surgimento de novas e “disruptivas” metodologias de vendas.

A grande “revolução” mesmo se deu na forma com que nossos clientes, prospects e mercados-alvo se comportam ao longo de toda a sua jornada de compra que pode eventualmente levá-los a desejar e comprar aquilo que vendemos em nossas empresas.

Portanto, estamos aqui falando de clientes e potenciais clientes que, ao longo das suas respectivas jornadas de compra, em boa parte do tempo sequer interagem

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

conosco e com nossas forças de vendas e que, mesmo assim, já estão construindo as bases e elementos tangíveis e intangíveis que as levarão a consumir o produto ou serviço A, B ou C.

Estamos falando também de mudanças que precisamos empreender nas formas com que eles interagimos nos mais diversos meios em que eles se fazem presentes. Mudanças que, como quaisquer outras, nos tiram da zona de conforto.

Caramba Zé, que coisa complexa!

Sim, estamos falando de algo realmente complexo e que não necessariamente temos controle e que, exatamente por isso, nos faz refletir sobre o que precisamos fazer diante de um cenário tão desafiador para que consigamos prosperar e atingir a alta performance em vendas, o que só se faz possível se entendermos na prática qual é realmente o "inimigo número 1 a ser combatido e vencido".

E sem mais delongas, eu preciso te dizer que este inimigo responde pelo nome de **"zona de conforto"**.

Sim, é exatamente isso o que você acabou de ler.

Para vender mais, melhor, com mais técnica e com foco naquilo que efetivamente mais importa e é valorizado pelos seus clientes e mercados-alvo é

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

fundamental que você e seus pares aí em sua empresa os tirem das suas respectivas zonas de conforto.

Aliás, se você já leu outros muitos materiais que disponibilizamos aos nossos alunos, você deve se lembrar que sempre reforçamos que um dos papéis mais fundamentais dos super profissionais de vendas consultivas é o de “educar” seus clientes.

Se ainda não leu o eBook “**Eduque seus clientes**”, [clique aqui](#) e baixe este super material que tanto vai te ajudar a entender e praticar estes elementos tão cruciais para a sua alta performance.

E você deve também se lembrar que nestes mesmos materiais, falamos que o “educar” se traduz principalmente em tirá-los da zona de conforto, o que na prática se traduz em sempre buscar compartilhar insights, perspectivas e dicas que demonstrem o impacto positivo que os produtos e serviços que você vende terão nos resultados dos seus clientes.

E para demonstrar o “valor” que seus produtos e serviços trarão para seus clientes e futuros clientes, é igualmente crucial que você os entenda de verdade, o que nos conecta à outra competência igualmente essencial dos super campeões de vendas consultivas que é a de fazer melhores e mais inteligentes perguntas que os permitam “entender para atender”.

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

Mas o que eu quero realmente a partir de agora é te ajudar a entender em maior profundidade o que vem a ser este super inimigo que é a **“Zona de Conforto”**, pois o tempo todo temos te dito que você precisa “tirar o cliente da Zona de Conforto” e por aí vai.

Só que antes mesmo de tirar o cliente da zona de conforto, é fundamental que você mesmo e que você mesma que tanto nos privilegia com a sua confiança entenda que há um fundamental passo antes de “desafiar positivamente seus clientes e mercados alvo ao tirá-los da zona de conforto”.

E qual é este passo então, eu te pergunto amigo e amigo leitor e leitora?

É que você precisa sair da sua Zona de Conforto!

Caramba Zé, você está dizendo então que eu estou na Zona de Conforto? 😊

Sem que você fique muito chateado ou chateada comigo, sim é isso o que estou te dizendo, pois todos nós estamos quase sempre – e sem que percebamos perigosamente – presos à uma realidade que de uma forma ou de outra nos traz níveis de conforto incompatíveis com as mudanças tão necessárias para que consigamos atingir novos e superiores níveis de produtividade e performance.

E posso te dizer e reforçar que isso acontece com quase todo mundo, incluindo

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

aqui este seu amigo vendedor que busca o tempo todo de alguma forma te ajudar, te servir, te inspirar e principalmente te provocar positivamente para que você mesmo entenda o quão importante é “sair da zona de conforto” para que assim você atinja níveis máximos de alta performance.

Vou aqui abrir o meu coração com você: incontáveis são as vezes que me vejo excessivamente confortável com situações cotidianas pessoais e profissionais e que acabam impactando diretamente nas mudanças que preciso empreender para buscar continuamente níveis mais elevados de performance.

Veja aqui o perigo da Zona de Conforto!!

Aliás, em sua excelente obra “***Danger in the Comfort Zone***” – que em tradução livre seria algo como: “Perigo na Zona de Conforto”- a autora Judith Bardwick, nos explica que:

“A zona de conforto é um estado comportamental dentro do qual uma pessoa opera em uma condição neutra de ansiedade, usando um conjunto limitado de comportamentos para oferecer um nível estável de desempenho, geralmente sem uma sensação de risco”.

É uma explicação bastante simples e ao mesmo tempo muito profunda, pois ela já nos “cutuca” a pensarmos se não estamos – por vezes sem entender que assim

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

estamos nos comportando – operando neste estado de conformidade e que nos afasta, por exemplo, de sermos mais arriscados, o que em vendas de maior complexidade é cada vez mais fundamental diante de mercados tão comoditizados e que acabam por provocar quase que naturalmente as tão famigeradas, indesejadas e perigosas “guerras de preços”.

Quer um exemplo claro de conformidade que mantém não tão somente nós mesmos, mas também nossas empresas e negócios nesta “Zona de Conforto”?

Em boa parte das empresas, o que vemos na prática é que elas acabam quase sempre estabelecendo metas anuais não tão agressivas e até modestas, que são em muito impulsionadas pelo medo de testar coisas novas que “podem” leva-las a níveis de produtividade e performance muito superiores aos que têm sido obtidos na média dos últimos anos.

Quantas vezes não vi empresas que colocam como meta de crescimento 10%, o que na prática significa muito pouco ou quase nada diante da inflação anual que por vezes se aproxima e muito destes mesmos 10%, ou seja, ela está confortavelmente se comprometendo a fazer a mesma coisa que fez no ano passado e por vezes até se comprometendo com o Board (Conselho de Administração com um número até mais baixo que os 10% - pode acreditar: isso acontece muito!).

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

O quadro acima lhe parece familiar?

Por isso mesmo, eu te peço que esteja – como sempre te pedimos – que esteja com a cabeça aberta e que adote o agora famoso “mindset de crescimento” que a Professora Carol Dweck tão brilhantemente nos brinda no seu best-seller “**Mindset**”¹.

Para te ajudar a combater o inimigo da Zona de Conforto, listamos logo na sequência 3 super dicas que temos certeza vão, minimamente, já gerar de cara um desconforto em você!

¹ Vale a pena assistir e se inspirar com a aula da Prof. Carol Dweck no TED:
https://www.ted.com/talks/carol_dweck_the_power_of_believing_that_you_can_improve?language=pt



3 SUPER DICAS PARA SAIR DA ZONA DE CONFORTO

PRIMEIRA DICA: Se proponha a aprender, praticar e fazer coisas realmente diferentes!

Antes de seguirmos adiante em mais um inspirador e provocativo eBook da Paixão por Vendas eu te peço que pare, pense e reflita bastante sobre essa pergunta acima. Ao longo destes últimos anos, muito se tem falado sobre “Upskilling” e “Reskilling”.

Em linhas gerais, “Upskilling” significa incrementar competências, habilidades e técnicas que já temos e que continuam sendo importantes para o nosso melhor desempenho naquilo que já fazemos.

Já o “Reskilling” se traduz em incorporar novas técnicas, habilidades e competências que serão ainda mais cruciais nestes novos tempos em que, como disse e agora reforço, tivemos muito mais mudanças nas formas com que os clientes compram e se comportam do que efetivamente nas formas, técnicas e metodologias que vendemos nossos produtos e serviços.

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

Quer um exemplo prático e pessoal de “Reskilling”?

Assim que começou a pandemia eu precisei acelerar e muito os conhecimentos em torno de produção de videoaulas em formato síncrono (ao vivo) e assíncrono (aulas gravadas).

Para fazer isso de forma realmente eficaz, eu não tinha muitos caminhos a não ser aprender mais sobre técnicas de gravação, iluminação e edição que diminuíssem a dependência excessiva (e cara!) de bons fornecedores externos.

Mergulhei de cabeça em cursos online (boa parte deles gratuitos e/ou com valores super acessíveis – vale consultar a excelente Udemy²) sobre gravação, iluminação, edição, roteirização e outros temas tão cruciais a quem, como eu, vive de compartilhar conhecimentos com tanta gente boa como você.

Além do investimento de tempo e dinheiro nestes cursos, investi também em equipamentos profissionais como câmeras de última geração, iluminação, microfones e outros tantos badulaques de tecnologia que me permitiram dar um salto de qualidade monumental nos meus cursos, treinamentos e aulas.

E daí, você pode me perguntar: *E Zé, foi fácil fazer tudo isso?*

² Na Udemy (<http://www.udemy.com>) você vai inclusive ter acesso a vários cursos meus que têm sido super bem avaliados e que têm impactado positivamente nas vidas e carreiras de milhares de alunos!

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

Não! Definitivamente não!

Mas foi necessário e preciso te confessar que foi – e tem sido – extremamente prazeroso, pois aprender algo que não fazia parte daquilo que eu já sabia fazer bem, me deu uma satisfação gigantesca exatamente por entender que quando queremos de verdade fazer algo diferente, é preciso parar de falar e pensar e efetivamente começar a fazer (olha o mindset de crescimento aqui)!

Portanto a dica aqui é que você estabeleça como meta aprender sobre algo que é importante para o seu melhor desempenho e que você ainda tenha pouco ou nenhum domínio!

No começo você vai sofrer bastante e até duvidar da sua própria capacidade, mas aos poucos (guarde isso: aos poucos!) você mesmo/a vai se surpreender com a sua capacidade de aprender e principalmente de fazer coisas novas que vão te impulsionar ainda mais rumo à alta performance.

Bora fazer isso acontecer!



SEGUNDA DICA: Crie uma nova abordagem de vendas que você nunca tenha feito

Antes de seguirmos adiante em mais um inspirador e provocativo eBook da Paixão por Vendas eu te peço que pare, pense e reflita bastante sobre essa pergunta acima. Ao longo destes últimos anos, muito se tem falado sobre "Upskilling" e "Reskilling". Se na dica anterior, eu falei com você sobre mudanças bastante significativas na forma com que você deve se propor a imediatamente incorporar novos conhecimentos, competências e habilidades em sua vida, a partir de agora eu serei ainda mais pragmático ao te propor ações ainda mais pontuais e ainda mais focadas no incremento da alta performance em vendas.

E por isso mesmo, nesta 2ª dica eu quero te propor que pare de usar as apresentações, folders ou quaisquer outros meios tecnológicos e físicos que você tem para falar da sua empresa, seus produtos e suas soluções.

Como é que é Zé? Parar de usar minhas apresentações!

Vixi Maria Zé, agora você pegou pesado! Criar e praticar uma nova abordagem de vendas que eu nunca tenha feito antes?

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

Sim, é isso mesmo!

Se você ao longo de toda a sua carreira sempre utilizou, por exemplo, um PowerPoint para fazer as apresentações dos seus produtos, serviços e soluções, busque a partir de agora deixar de lado estas tais “apresentações” e dar lugar a conversas mais elaboradas, customizadas e que sejam de fato mais interessantes aos olhos e ouvidos dos seus clientes e prospects – e que idealmente estejam conectados aos reais desafios, dores e necessidades que eles têm enfrentado.

Tudo bem, eu sei que isso vai te gerar um baita desconforto, mas não nos esqueçamos que o grande objetivo deste eBook é exatamente te provocar positivamente o tempo todo para que você mesmo reflita sobre o que você precisa mudar para conseguir incrementar seus resultados, produtividade e performance de vendas.

Vou novamente aqui compartilhar com você a minha experiência pessoal.

Desde que há aproximadamente 1 década abandonei a vida executiva para empreender (uma loucura que recomendo para muita gente), me propus a evitar ao máximo fazer muito do que eu já havia feito até então e isso incluía abrir mão completamente das tão enfadonhas e pouco eficazes apresentações corporativas que seguem quase sempre o mesmo rito:

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

Me deixe falar um pouco mais da minha empresa. Nossa história, nossos valores, nossa missão, nosso propósito, nossa gente ...

Agora deixa eu te contar sobre os nossos maravilhosos produtos, serviços e soluções.

Agora eu quero te falar sobre os nossos super diferenciais competitivos.

Agora veja esta linda lista dos nossos principais clientes. Blá, blá, blá ...

Algo aqui lhe soa familiar?? 😊

Muito bem! Eis aqui uma prova efetiva do quanto o conforto é atraente!

Se você parar e pensar bem, você vai concordar comigo que por vezes abusamos destas apresentações em PowerPoint e de outros tantos materiais prontos como os nossos folders institucionais, porque nós já dominamos de ponta a ponta a história das nossas empresas, seus chamados diferenciais competitivos, suas extensas listas de produtos e ricos portfolios e suas sempre robustas listas de clientes.

Ou seja, gostamos de falar de nós mesmos, pois isso dá pouquíssimo ou quase nenhum trabalho!

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

Eis que quando nos perguntamos se efetivamente todas estas informações são de fato relevantes aos desafios, necessidades e dores enfrentados pelos nossos clientes iremos chegar à uma triste conclusão: a de que elas têm pouco ou quase nenhum impacto no processo de decisão dos clientes.

Especialmente no mundo das vendas de maior complexidade, o que os clientes querem de verdade é se conectar com profissionais e empresas que verdadeiramente entendam suas respectivas indústrias e respectivos desafios para somente depois disso entender se você e a sua empresa podem ou não ajuda-los.

Desta forma, eu quero te provocar a deixar de lado suas apresentações (por mais lindas e bem elaboradas que elas sejam) e adotar novas abordagens de vendas que de fato sejam mais relevantes e interessantes para seus clientes!

Eu já posso te dizer que no começo você vai apanhar e ficar até com raiva do “Zé”, mas rapidamente vai perceber que uma abordagem de vendas sem quaisquer apresentações prontas é infinitamente mais eficaz e vai te ajudar não tão somente a fugir da zona de conforto, mas a principalmente criar uma conexão muito mais próxima e genuína com seus clientes e potenciais clientes.

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

Conexão que vai impactar diretamente na melhoria significativa das suas taxas de conversão, que são outro elemento essencial e que precisa ser medido diariamente para quem quer chegar à alta performance.

Por isso mesmo eu te proponho que já se desafie a partir de hoje e busque fugir das suas apresentações prontas já a partir de amanhã!



TERCEIRA DICA: Traga a disciplina corporativa dos dados para a sua vida pessoal

Seguindo a mesma linha pragmática da última dica quando lhe falei sobre abandonar suas apresentações prontas, eu quero agora te propor que traga a disciplina corporativa para sua vida pessoal.

Eu imagino que em algum momento mais recente da sua carreira você já deve ter ouvido que “os dados são o novo petróleo”, não é mesmo?

E de fato, para quem trabalha com vendas de maior complexidade é absolutamente crucial que utilizemos dados desde a construção das nossas estratégias até a hora em que o jogo realmente acontece na hora da execução.

Aliás, se você ainda não tem um bom CRM (*Customer Relationship Management* – Plataforma de Gerenciamento do Relacionamento com o Cliente), eu já preciso te dizer sem nenhuma curva ou receio de te chatear que você já sai por último na “corrida” dos profissionais de alta performance.

O CRM nos traz dentre outros tantos dados a quantidade de deals já fechados, as

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

oportunidades que ainda estão nas diferentes fases do “funil de vendas”, suas taxas de conversão, a quantidade de produtos e serviços que seus clientes têm consumido e as tendências e insights que mostram, por exemplo, quais linhas de produtos e/ou serviços têm sido mais prestigiadas e/ou negligenciadas em seu dia-a-dia dentre outros importantes KPI's, que são os indicadores chave de performance ou os tais “*Key Performance Indicators*”.

Mas agora, o que eu quero mesmo é te propor algo desconfortável que é trazer esta dinâmica de dados para a sua vida pessoal também!

E como é que eu faço isso hein Zé?

Ora, ao estabelecer metas absolutamente claras e idealmente SMART³ assim como as que você já deve (ou deveria ter!) em seu CRM!

Quer mais um exemplo pessoal? Claro! Vamos lá!

Para este ano eu estabeleci que vou me exercitar minimamente 3 vezes por semana com uma média 4 quilômetros a cada atividade. Desta forma, em uma base mensal tenho que correr e/ou caminhar minimamente 12 vezes o que se

³ Metas SMART têm 5 grandes componentes: são S de Specific ou Específicas, M de Measurable ou Mensuráveis, A de Achievable ou Atingíveis, R de Relevant ou Relevantes e T de Time Bound ou de Tempo Delimitado. Quão mais claras forem suas metas, maiores serão as possibilidades de você realizá-las!

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

traduz em 48 quilômetros mensais e em 576 quilômetros ao longo de todo o ano.

Ainda que eu utilize um aplicativo que já está inserido em meu relógio de pulso que conecta com meu smartphone, eu também criei uma planilha (traços de quem tem mais de 50 anos) que me ajuda a dar ainda mais visibilidade àquilo que eu já conquistei em uma base semanal versus o que ainda falta concluir para idealmente superar as metas mensais e anual que foram estabelecidas.

Posso te dizer que é realmente impressionante (e por vezes desconfortável) olhar diariamente para esta planilha e analisar rapidamente os gráficos de desempenho.

Outra meta absolutamente clara que estabeleci é a dedicar um percentual bastante significativo das receitas da Paixão por Vendas para projetos sociais que eu e minha família somos voluntários.

Agora, eu até imagino que você deva estar aí pensando algo como:

Ah Zé, mas ao trazer tantas metas para a nossa vida pessoal, nos não a tornamos excessivamente chata e até burocrática demais?

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

Sim, pode ser que o excesso de metas torne as atividades que você se propôs realizar mais “chatas” e por isso mesmo é que eu sempre te recomendo traçar metas pessoais que efetivamente lhe tragam um outro elemento intangível e tão essencial para a alta performance em sua vida pessoal e profissional que é o prazer!

Correr e caminhar são atividades que me dão muito prazer!

Se você já me acompanha nas redes sociais (especialmente no [LinkedIn](#) e no [Instagram](#)), você vai ver que todo domingo (olha a disciplina aqui) eu sempre compartilho em nosso “**Minuto de Vendas**” uma dica, um insight ou uma provocação positiva que possa te ajudar a construir uma semana mais produtiva e de fato orientada à busca constante da alta performance.

E aqui eu quero reforçar: tanto as corridas quanto os “Minutos de Vendas” são atividades extremamente prazerosas e que se transformaram em metas pessoais que são semanalmente monitoradas, assim como o são todos os dados corporativos da Paixão por Vendas que fazem parte do nosso “Painel de Controle”.

E agora um último exemplo de uma rotina corporativa que trouxe já há muito tempo também para a vida pessoal foi a da gestão financeira e eu recomendo

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

fortemente que você também o faça, pois posso te dizer de uma posição extremamente privilegiada de um cara que já foi “quebrado” para se tornar um investidor inteligente que a alta performance em vendas passa necessariamente por uma vida econômico-financeira muito bem gerenciada.

Aliás, eu preciso te dizer que particularmente sempre fui absolutamente contrário à crença (equivocada e muitas vezes mal-intencionada) de que “*vendedor bom é vendedor endividado*”.

Muito ao contrário, vendedor bom – assim como qualquer outro profissional – é aquele(a) que tem uma vida equilibrada em vários aspectos e onde o financeiro é certamente um dos mais importantes pilares que vão sustentar o fomento de uma cultura pessoal de alta performance onde as metas pessoais são tão ou até mais bem gerenciadas que as metas que você já de forma diligente gere cotidianamente aí no seu negócio.

Por isso mesmo eu te sugiro – se ainda não tem um – que comece ainda hoje um orçamento pessoal onde você vai listar e categorizar todas as suas despesas fixas e variáveis.

Uma super dica é alocar um percentual significativo daquilo que ganha para criar o seu “pé de meia”, onde o ideal é que sempre você se pague primeiro, ou seja, logo no começo do mês já faça seus aportes na Previdência, Tesouro, Ações, Exterior etc para que você não caia na tentação de gastar todo o seu dinheiro e se endividar à toa.

Para terminar este inspirador, prático e espero provocativo eBook quero aqui pegar emprestada a genial colaboração do super coach Tony Robbins que nos diz que:

“Todo crescimento começa no final da sua zona de conforto”.

Lembre-se que a alta performance exige mudanças e que estas mudanças precisam ser de fato orientadas ao incremento da satisfação e lealdade dos seus clientes e também ao prazer que elas trarão para a sua vida.

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

Como sempre disse para as minhas filhas e para os nossos queridos clientes da Paixão por Vendas: crescer dói, mas é muito mais legal quando nos propomos a mudar em conformidade com o crescimento das nossas empresas, negócios e famílias.

Se você de alguma forma se inspirou e se sentiu provocado/a com mais este super presente da Paixão por Vendas, eu te peço que compartilhe este eBook com seus amigos e familiares que estejam também em busca de incrementar sua produtividade, performance e resultados de vendas e que talvez ainda não tenham entendido que tudo isso só se faz possível quando fugimos da tão perigosa guerra de preços.

Eu também te convido a me seguir nas principais redes sociais como o [Instagram](#) e o [LinkedIn](#), onde em uma base diária (olha a disciplina aqui!) eu sempre compartilho dicas, técnicas e insights que vão te ajudar a se manter o tempo todo inspirado e inspirada a produzir mais e a encantar ainda mais seus clientes.

E conte comigo para te ajudar a fomentar uma cultura de alta performance aí na sua empresa. [Clique aqui](#) para falar hoje mesmo com a minha equipe de vendas.

A INIMIGA NÚMERO 1 DAS VENDAS CONSULTIVAS

Que Deus te ilumine em tudo!

Um grande abraço do sempre provocativo amigo Zé

josercardo@paixaoporvendas.com.br

Não perca novos insights de vendas que posto regularmente em minhas redes sociais e na nossa Newsletter semanal:

[Newsletter](#) | [Linkedin](#) | [Instagram](#) | [Site](#) | [YouTube](#) | [Blog](#) | [Spotify](#)

DESAFIE OS SEUS CLIENTES!

JOSÉ RICARDO NORONHA

Bacharel pela PUC/SP (Direito) com MBA Executivo Internacional pela FIA/USP com módulos internacionais na EM Lyon Business School na França, na Universidade de Cambridge na Inglaterra e na Vanderbilt University (Nashville/TN), no Illinois Institute of Technology (Chicago/IL) e na Columbia University (NY/NY) nos Estados Unidos.

Especialização (MBA) em Marketing, Empreendedorismo, Empreendedorismo Social e Vendas pela Vanderbilt University (Owen Graduate School of Management – Nashville/TN). Fez o incrível Curso de Negociação e Liderança da Harvard Law School (Cambridge/MA). Autor do Best Seller “Vendas. Como eu faço?”. Professor de vários programas de MBA da FIA (Fundação Instituto de Administração), onde tem recebido inúmeros Prêmios de Excelência Didática em Educação Executiva e também do super renomado MBA de Vendas, Negociação e Resultados de Alta Performance da PUC-RS | UOL EdTech (onde inclusive tem inúmeros cursos que são usados por milhões de profissionais).

Foi ao longo de quase 20 anos de carreira Vendedor e Diretor de importantes multinacionais no setor de Educação Corporativa e tem ajudado ao longo dos últimos 8 anos algumas das maiores e melhores Contratantes do Brasil e do mundo a venderem mais, melhor e com muito mais técnica e paixão. E acima de tudo, o Zé é um Vendedor! Um Vendedor que quer ajudar você e sua Empresa a se tornarem ainda mais grandiosos!

Linked in

PAIXÃO POR VENDAS





PAIXAOPORVENDAS.COM.BR