

VENDAS NA ERA DIGITAL

Sinopse 1

Numa época em que tudo muda de um dia para o outro, é um grande desafio mantermo-nos em sintonia com as novas tendências de mercado e oferecer o que o novo consumidor realmente deseja.

O processo de vendas, que por anos respeitou as mesmas formas, precisou de reinventar-se com urgência para atender às novas demandas, e com isso muitos empresários e vendedores têm dúvidas sobre como usar as novas tecnologias a seu favor.

Neste livro, César Frazão e João Kepler mostram quão importante é manter-se atualizado e utilizar a Internet e as diferentes opções que ela disponibiliza- e-mails, redes sociais, motores de busca e chats- para melhorar e ampliar as suas vendas. Se, hoje em dia, temos um consumidor ávido por novidades, por que razão não oferecer o melhor produto de uma forma mais ampla? A partir de dicas de construção de networking, apresentação dos produtos, troca de informações, padronização de e-mails e páginas e relacionamentos virtuais, **Vendas na Era Digital** ajudará a sua empresa a ser uma máquina de vendas do mundo virtual e a formar os seus vendedores para a era digital.

Sinopse 2

Neste livro, César Frazão e João Kepler mostram quão importante é manter-se atualizado e utilizar a Internet e as diferentes opções que ela disponibiliza- e-mails, redes sociais, motores de busca e chats- para melhorar e ampliar as suas vendas

Biografia dos autores

CÉSAR FRAZÃO é uma das maiores autoridades brasileiras em prática e cotidiano de vendas. É formado em Administração de Recursos Humanos e especializado em treinamento de vendedores para mercados competitivos e em formação de instrutores de treino. Faz palestras para grandes grupos, em empresas como a Volkswagen, Mercedes-Benz, Nokia, Coca-cola, entre outras. É autor de mais de uma dezena de livros, mais de vinte DVDs e diversas publicações na sua área e colunista da revista Vendas Mais.

JOÃO KEPLER é reconhecido como um dos grandes oradores de comércio eletrônico e marketing digital no Brasil. Especialista em venda direta, é empreendedor nato, bloguista, colunista de vários portais, revistas e jornais, no Brasil e na Europa, palestrante internacional, divulgador de ideias digitais e melhores práticas de negócio.



Título: Vendas na Era digital

Autores: César Frazão e João Kepler

1ª Edição: Fevereiro 2015

PVP s/ IVA: 14.00€

ISBN: 978-989-99301-6-2

Apresentação: Brochura

PVP c/ IVA: 14.84€

Formato: 16x24

Peso: 234g **Pág:** 160