

Para saber mais: livros de prospecção

23 melhores livros sobre Prospecção de Clientes já publicados no Brasil.

Por Raul Caneloro – diretor Venda Mais

1. Prospecção Fanática – Jeb Blount
2. Receita Previsível – Aaron Ross
3. Hiper crescimento – Aaron Ross
4. Máquina de indicações – John Jantsch
5. A arte de conquistar clientes – Adriana Costalunga
6. Como usar a internet para alavancar suas vendas – Érico Rocha
7. Como conquistar clientes e fechar negócios – Richard Maxwell e Robert Dickman
8. 151 ideias rápidas para conseguir novos clientes – Jerry Wilson
9. Como se aperfeiçoar em atrair clientes – Timothy Foster
10. Capturando clientes – Peter Francese e Rebecca Piirto
11. Criando clientes – David Bangs Jr.
12. Caça clientes – Daniel Mac Adden
13. Como conquistar clientes – Michael Leboeuf
14. A venda desafiadora – Matthew Dixon e Brent Adamson
15. Conquistando clientes – Ben Shapiro e John Svlioka
16. A venda começa quando o cliente diz NÃO – Richard Seelye e O. William Moody
17. 50 poderosas ideias para você ganhar novos clientes – Paul Timm
18. A estratégia do elefante – Steve Kaplan
19. A melhor prospecção de clientes corporativos de todos os tempos – Stevros Frangoulidis
20. Prospecção – Raul Caneloro (coleção Passos da Venda)

Se você quer material específico sobre copywriting:

1. Mala direta eficaz – John Fraser-Robinson
2. Propaganda de resposta direta altamente vendedora – Joan Throckmorton
3. A ciência da propaganda – Claude Hopkins

Publicação original: <https://www.vendamais.com.br/23=-melhores-livros-sobre-prospeccao-de-clientes-ja-publicados-no-brasil/> (<https://www.vendamais.com.br/23=-melhores-livros-sobre-prospeccao-de-clientes-ja-publicados-no-brasil/>)