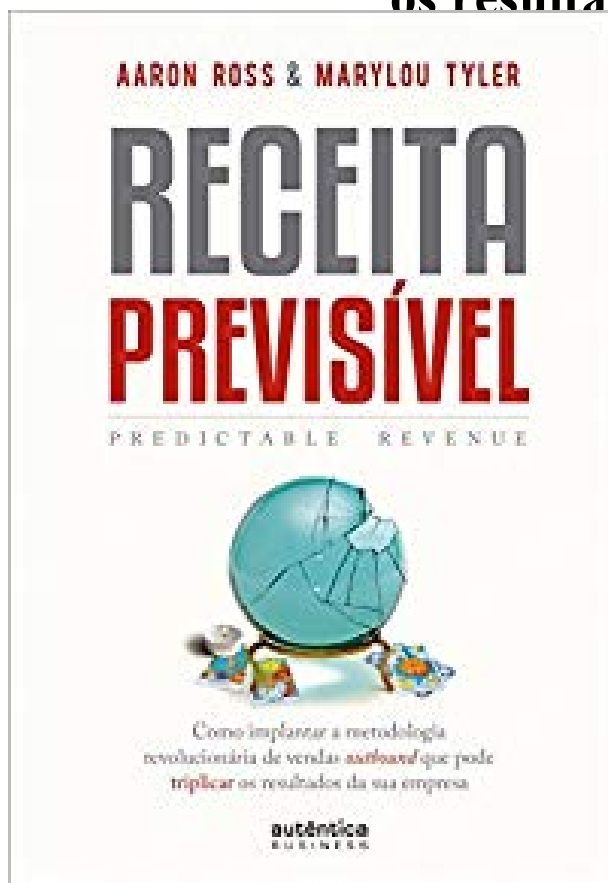


# Receita Previsível: Como implantar a metodologia revolucionária de vendas outbound que pode triplicar os resultados da sua empresa.



<b>Author:</b>	Aaron Ross
<b>Published:</b>	March 20th 2017 by Autêntica Business
<b>ASIN</b>	B06XFVWFVP
<b>Pages:</b>	247
<b>Goodreads Rating:</b>	4.60

[Receita Previsível: Como implantar a metodologia revolucionária de vendas outbound que pode triplicar os resultados da sua empresa..pdf](#)

[Receita Previsível: Como implantar a metodologia revolucionária de vendas outbound que pode triplicar os resultados da sua empresa..epub](#)

Implante na sua empresa a máquina de vendas que levou a Salesforce.com a gerar mais US\$100 milhões em receita anual recorrente. Toda empresa precisa vender, isso é inquestionável. No entanto, a maior parte delas permanece refém do acaso, sobrevivendo à base de resultados pífijs, insuficientes e imprevisíveis. Receita Previsível (Predictable Revenue) é uma provocação a empresas, gestores, empreendedores e todos aqueles que lidam com vendas, para que saiam da posição de vítimas passivas da demanda de mercado e passem a protagonistas dos resultados. Com a revolucionária metodologia Cold Calling 2.

0, sua empresa nunca mais perderá tempo e dinheiro com processos de prospecção ultrapassados e ineficazes, e você assumirá o controle da receita, tornando-a completamente previsível. De forma objetiva e com cases reais implantados pelos próprios autores, Aaron Ross e Marylou Tyler, você vai aprender, passo a passo, como colocar em prática o processo de vendas outbound, que levou a Salesforce.com e a HyperQuality, dentre outras, a aumentarem em mais de 300% suas receitas e a obterem milhões de dólares em receitas futuras. Sem milagres ou fórmulas mágicas, você será capaz de estruturar uma verdadeira máquina de vendas na sua empresa, sem grandes investimentos em marketing, utilizando apenas método, pessoas e disciplina para obter

resultados incríveis. Receita previsível é um livro instigante, mas acima de tudo útil. Considerado a Bíblia de Vendas do Vale do Silício, é como se fosse uma consultoria do mais alto nível.