

71 Erros Que Matam Suas Vendas

Você está sabotando seus próprios resultados? Descubra os erros críticos que separam vendedores medianos de verdadeiros profissionais que faturam consistentemente.

Transforme Seus Resultados



Por Que Você Precisa Ler Isso Agora

No mercado competitivo de hoje, a diferença entre fechar uma venda e perder um cliente muitas vezes está nos detalhes que você nem percebe. Cada erro que você comete não é apenas uma venda perdida — é um cliente que vai comprar do seu concorrente e ainda vai recomendar ele para outros.

A verdade dura é esta: você pode estar trabalhando duro e ganhando pouco porque comete erros evitáveis. Não é sobre esforço, é sobre estratégia. Não é sobre simpatia, é sobre posicionamento. E definitivamente não é sobre descontos — é sobre criar desejo real.

Esta lista de 71 erros foi criada a partir de anos observando o que separa vendedores que lutam para sobreviver daqueles que dominam seus mercados. Prepare-se para reconhecer seus próprios erros — e aprender como corrigi-los imediatamente.

73%

Das Vendas

São perdas por erros de comunicação evitáveis

5X

Mais Caro

Conquistar novo cliente do que manter atual

Erros de Comunicação Digital Que Custam Vendas

Erro #1: Demorar a Responder no WhatsApp

No mundo digital de hoje, velocidade é conversão. Cada minuto de atraso aumenta em 10% a chance do cliente escolher seu concorrente. O primeiro a responder tem 80% mais chance de fechar a venda. Configure respostas rápidas e notificações — sua rapidez demonstra profissionalismo e respeito pelo tempo do cliente.

Erro #2: Mensagens Genéricas Para Todo Mundo

Copiar e colar a mesma mensagem para todos os clientes é o caminho mais rápido para ser ignorado. Clientes percebem quando você não se importa. Personalize pelo menos o nome, mencione algo específico da situação dele, mostre que você realmente prestou atenção. Mensagens personalizadas têm taxa de resposta 3x maior.

Erro #3: Confundir Volume Com Produtividade

Mandar 100 mensagens genéricas não vale uma conversa estratégica bem conduzida. Qualidade sempre supera quantidade. Foque em conversas que realmente avançam para o fechamento. Mensagens demais sem propósito irritam o cliente e queimam sua credibilidade rapidamente.

Os Erros Fatais de Estratégia



Erro #4: Simpatia Sem Estratégia

Ser simpático não fecha vendas — ser estratégico sim. Você não precisa ser o melhor amigo do cliente, precisa ser quem resolve o problema dele de forma memorável.



Erro #5: Tentar Fechar Antes de Criar Desejo

Empurrar o fechamento antes de trabalhar o desejo é como colher antes de plantar. O cliente precisa *querer* antes de comprar. Trabalhe as emoções primeiro.



Erro #6: Despejar Informação e Chamar de Educação

Educar não é vomitar dados técnicos. É conectar informação relevante com a dor específica do cliente, na dose certa, no momento certo.



Erro #7: Confundir Confiança Com Arrogância

Confiança atrai, arrogância repele. A diferença está em ouvir antes de falar, em demonstrar competência sem diminuir o cliente.

Autoridade: Como Construir (e Como Destruir)

Erro #8: Construir Autoridade Com Currículo

Autoridade real não vem de diplomas pendurados na parede ou de um currículo impressionante. Vem da sua postura, da qualidade das suas perguntas, da forma como você conduz a conversa. Clientes não compram do mais qualificado no papel — compram de quem transmite confiança e competência na prática.

O que realmente constrói autoridade: Fazer perguntas que o cliente nunca pensou. Trazer insights que mudam a perspectiva dele. Demonstrar conhecimento profundo através de soluções específicas, não através de "eu tenho 15 anos de experiência". Mostre, não conte.



Erros Na Descoberta e Diagnóstico



Erro #9: Falar do Produto Antes da Dor

Seu produto é irrelevante até você entender a dor. Descobrir a dor verdadeira é o que separa vendedores amadores de profissionais.



Erro #10: Discurso Técnico Emocionalmente Morto

Dados convencem a mente, emoções movem à ação. Balance informação técnica com conexão emocional real.



Erro #11: Esquecer Que o Cérebro Compra Primeiro

A decisão é emocional, a justificativa é racional. Venda primeiro para o cérebro emocional, depois dê argumentos para a razão.



Erro #12: Falar o Que o Cliente Já Sabe

Repetir o óbvio não gera valor. Traga insights novos, perspectivas diferentes, informações que façam o cliente pensar diferente.

A Armadilha Mortal do Desconto

"Quando você compete por preço, você treina seu cliente a só valorizar preço. E sempre haverá alguém mais barato que você."

Erro #13: Ficar Refém de Promoção

Desconto constante ensina o cliente a esperar desconto. Você destrói sua margem e ainda desvaloriza sua oferta. Clientes que só compram com desconto não são clientes leais — são caçadores de promoção que vão te abandonar na primeira oferta melhor. Construa valor, não reduza preço.

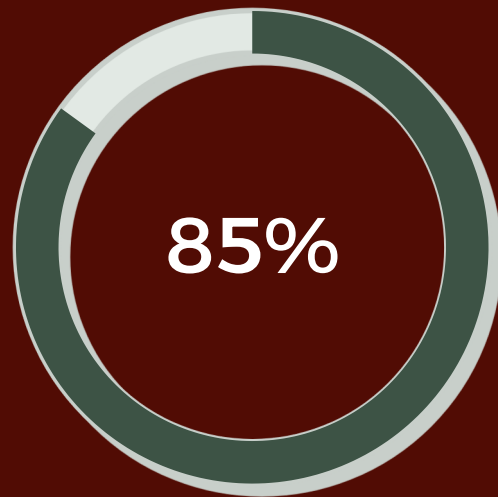
Erro #14: Oferecer Desconto Antes de Pedirem

Quando você oferece desconto sem ser pedido, você diz ao cliente: "Meu preço é inflacionado e eu sei disso." Além de perder margem desnecessariamente, você perde credibilidade. Deixe o cliente pedir — e mesmo assim, negocie valor antes de mexer no preço.

Erro #15: Focar Só em Preço e Desconto

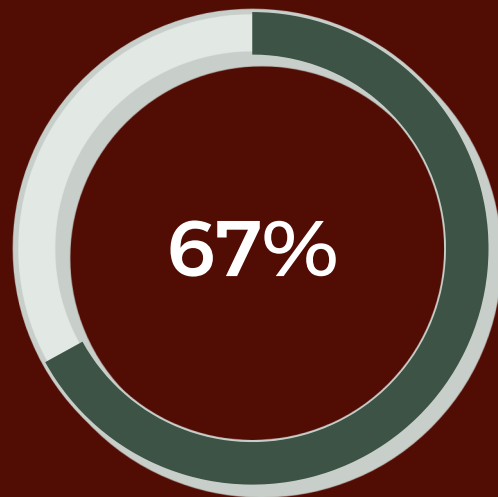
Preço é a última conversa, não a primeira. Se você está falando de preço no início, é porque não construiu valor suficiente. Foque em resultados, transformação, economia de tempo, redução de dor. O preço vira detalhe quando o valor está claro.

Conhecendo Seu Cliente de Verdade



Dos Clientes

Dizem que vendedores não entendem suas
necessidades reais



Das Objeções

Não são sobre preço, mas sobre valor percebido

Erros #16, #17 e #18: Sobre Perfil de Cliente

Erro #16 Cliente indeciso não é problema — é oportunidade de venda consultiva. A indecisão revela medo ou falta de clareza. Seu papel é trazer clareza, reduzir risco percebido e guiar a decisão.

Erro #17: Vender do mesmo jeito para todos é ignorar que cada cliente tem motivações, objeções e gatilhos diferentes. Adapte sua abordagem ao perfil comportamental de cada um.

Erro #18: Não identificar o perfil do cliente te deixa navegando no escuro. Aprenda a ler sinais: clientes analíticos querem dados, clientes relacionais querem conexão, clientes direcionados querem resultados rápidos.

Rapport: O Que É e O Que Não É

Erro #19: Confundir Rapport Com "Puxar Assunto"

Rapport não é conversa fiada sobre o tempo ou futebol. É sincronização genuína: espelhar tom de voz, ritmo de fala, energia do cliente. É criar uma sintonia inconsciente que gera confiança. Menos "e aí, como foi o fim de semana?" e mais atenção real ao estado emocional da pessoa à sua frente.

Erro #20: Falar de Si Antes do Cliente

Ninguém se importa com sua história até que você demonstre interesse genuíno pela história deles. Pare de começar com "eu sou", "minha empresa faz", "temos anos de experiência". Comece perguntando sobre eles. Faça o cliente se sentir ouvido primeiro.

Erros de Posicionamento e Percepção

Erro #21: Vender Para Todos, Ser Lembrado Por Ninguém

Especialistas ganham mais que generalistas. Quando você tenta servir todo mundo, você não serve ninguém bem. Escolha um nicho, domine-o, seja conhecido como o especialista naquilo. Posicionamento claro atrai clientes certos e repele os errados.

Erro #22: Mostrar Desespero Por Uma Venda

Desespero repele vendas como água repele óleo. Clientes sentem quando você precisa mais da venda do que eles do produto. Mantenha postura, tenha outras opções, não coloque toda esperança em uma única venda. Desapego atrai, carência afasta.

Erro #23: Achar Que Preço É Inimigo do Resultado

Preço alto não é problema quando valor é proporcional. Se você acha seu preço caro, o cliente também vai achar. Acredite no valor que você entrega. Defenda seu preço com convicção, não com desculpas.

A Arte Perdida de Fazer Perguntas

Erro #24: Não Saber Fazer Perguntas Estratégicas

Perguntas fracas geram respostas fracas. "O que você procura?" é genérico e inútil. Perguntas estratégicas revelam dores ocultas, motivações verdadeiras e urgência real. Exemplos de perguntas poderosas:

- "O que acontece se você não resolver isso nos próximos 3 meses?" — Cria urgência.
- "Qual foi a última vez que você tentou resolver isso? O que não funcionou?" — Revela histórico e frustrações.
- "Se dinheiro não fosse obstáculo, como seria a solução perfeita?" — Descobre o desejo real.
- "Quem mais precisa aprovar essa decisão?" — Identifica decisores ocultos.

Perguntas certas não apenas coletam informação — elas fazem o cliente pensar diferente, reconhecer a própria dor e perceber a urgência de resolver. Domine a arte das perguntas e você dominará vendas.

Preparação: O Que Separa Amadores de Profissionais

01

Erro #25: Falta de Preparo Mínimo

Entrar em uma venda sem preparo é como ir para batalha sem arma. Pesquise o cliente, entenda o mercado dele, antecipe objeções. Dois minutos no Google podem mudar completamente o resultado da sua conversa.

02

Erro #26: Achar Que Vender É Só Responder Pedidos

Vendedor que espera pedido é atendente. Vendedor profissional cria oportunidades, identifica necessidades não verbalizadas, propõe soluções que o cliente nem sabia que precisava.

03

Erro #27: Acreditar Que Vendas É Só Produto e Preço

Vendas é psicologia, timing, posicionamento, comunicação estratégica. Produto e preço são commodities. Sua habilidade de ler pessoas e conduzir conversas é o que gera resultados consistentes.

Script: Ferramenta Ou Prisão?

Erro #28: Decorar Script Sem Adaptar

Scripts são pontos de partida, não camisas de força. Quando você decora e repete roboticamente, você soa falso e desconectado. O cliente percebe que você está lendo, não conversando.

Use scripts como estrutura: tenha pontos-chave que você precisa cobrir, perguntas essenciais que precisa fazer. Mas adapte linguagem, tom e ordem conforme a conversa flui. Naturalidade vence robótica sempre.

Erro #29: Usar Script Engessado — Mesmo problema, ângulo diferente. Scripts devem ser flexíveis. A melhor venda parece uma conversa natural, não um interrogatório planejado.



Velocidade Versus Consistência

Erro #30: Focar em Vendas Rápidas

Vendas rápidas geralmente são pequenas. Vendas grandes, clientes recorrentes e indicações vêm de relacionamentos construídos com paciência estratégica.

1

2

3

Erro #31 Querer Resultado Rápido Demais

Impaciência mata mais negócios do que você imagina. Grandes vendas têm ciclos. Respeite o tempo do cliente sem perder momentum.

Erro #32: Esperar Cliente Pronto Cair do Céu

Clientes prontos são raros e disputados. Profissionais criam clientes prontos através de nutrição, educação e construção de autoridade constante.

Disciplina Vence Motivação

"Motivação é temporária. Disciplina é permanente. Sistemas vencem impulsos."

Erro #33: Acordar Sem Meta Clara

Começar o dia sem objetivo definido é trabalhar sem direção. Defina metas diárias específicas: "Vou fechar 2 vendas hoje" é melhor que "vou trabalhar bastante". Clareza gera foco, foco gera resultado.

Erro #34: Esperar Motivação Em Vez de Criar Disciplina

Motivação vem e vai. Disciplina está lá nos dias ruins, quando você não tem vontade mas faz assim mesmo. Crie rotinas que funcionam independente de como você se sente. Consistência mediana supera brilhantismo esporádico.

Erro #35: Deixar Emocional Abalar Rotinas

Vendas têm altos e baixos. Se você permite que cada rejeição quebre sua rotina, você nunca terá consistência. Separe emoção de execução. Sinta o que precisa sentir, mas não deixe isso parar seu trabalho.

Presença e Comunicação Não-Verbal



Erro #36: Não Cuidar do Visual

Você pode ter o melhor argumento do mundo, mas se sua aparência não transmite profissionalismo, você já começou perdendo. Vista-se para o cliente que você quer conquistar, não para o que você tem. Impressões importam.



Erro #37: Falar Olhando Para Baixo

Contato visual transmite confiança e sinceridade. Olhar para baixo transmite insegurança e desconforto. Mantenha contato visual natural (não encarar fixo, mas também não fugir). Isso vale em vídeo chamada também — olhe para a câmera.



Erro #38: Vícios de Linguagem

"Né", "tipo assim", "entendeu?", "tá ligado?" — vícios de linguagem destroem sua autoridade. Grave suas ligações, identifique seus vícios e elimine-os conscientemente. Falar bem não é talento, é prática deliberada.

Linguagem Que Afasta o Cliente

Erro #39: Usar Palavras Que o Cliente Não Entende

Jargão técnico não impressiona — confunde. Cada palavra que o cliente precisa "traduzir" mentalmente é uma barreira entre você e a venda. Fale a língua do cliente, não a linguagem da sua indústria.

Se você trabalha com tecnologia, não diga "implementação de API com integração via webhook". Diga "conectar seu sistema ao nosso de forma automática, sem trabalho manual". Simplicidade não é burrice — é clareza.

Erro #40 e #41: "E Aí" e Diminutivos

Erro #40: Usar "E Aí" ao Invés de Cumprimentar

Informalidade excessiva quebra respeito. "E aí" pode funcionar com amigos, mas com clientes profissionais soa desleixado. Use "Bom dia", "Como vai?", "Prazer em falar com você".

Erro #41: Usar Palavras no Diminutivo

"Um minutinho", "um descontinzinho", "uma reuniaozinha". Diminutivos minimizam valor e soam inseguros. Fale com firmeza: "alguns minutos", "um desconto especial", "uma reunião estratégica".

Gerenciando a Conversa



Erro #42: Não Saber Quando Calar

Depois de fazer uma pergunta poderosa ou apresentar sua oferta, **CALE A BOCA**. Quem fala primeiro depois do preço, perde. Silencie e deixe o cliente processar. Muitos vendedores têm tanto medo do silêncio que preenchem ele com concessões desnecessárias.



Erro #43: Insistir Demais Depois do Não

Persistência é virtude, insistência irritante é defeito. Se o cliente disse não três vezes, insistir pela quarta é queimar a ponte. Pergunte o motivo real do não, ofereça manter contato futuro, mas respeite a decisão.



Erro #44: Levar o Não Para o Lado Pessoal

Rejeição não é sobre você. É sobre timing, orçamento, prioridades, circunstâncias que você nem conhece. Cada não te aproxima do próximo sim. Profissionais entendem que vendas é jogo de números e timing.

Lendo e Respondendo ao Cliente



Erros #45 e #46: Sobre Conexão

Erro #45: Ser Indiferente ao Comportamento do Cliente

Cliente cruzou os braços? Está olhando o relógio? Mudou o tom de voz? Esses sinais importam. Leia a linguagem corporal, o tom, o ritmo. Adapte sua abordagem em tempo real conforme a reação do cliente.

Erro #46: Falar Como Se o Cliente Fosse Errado

"Na verdade...", "Você entendeu errado...", "Não é bem assim..." — essas frases colocam o cliente na defensiva. Mesmo quando ele está errado, encontre formas de reposicionar sem fazer ele se sentir burro. "Ótimo ponto, deixa eu esclarecer..." funciona melhor.

Objeções: Oportunidades Disfarçadas

Erro #47: Trabalhar Objeção Sem Entender o Motivo Verdadeiro

Quando cliente diz "está caro", raramente é sobre preço real. Pode ser falta de clareza no valor, comparação com alternativa mais barata, falta de urgência, falta de confiança. Não responda a objeção superficial — cave fundo para encontrar a objeção real.

Como fazer: "Entendo. Quando você diz que está caro, você está comparando com qual alternativa?" ou "O que seria um preço justo na sua visão, considerando o resultado que isso vai trazer?" — Essas perguntas revelam a objeção verdadeira.

- ❏ Lembre-se: Objeções são sinais de interesse. Cliente que não tem objeção geralmente não está considerando seriamente a compra. Objeção significa "convença-me".

Atitude e Mentalidade



Erro #48: Ser Pessimista

Pessimismo é contagioso e repele oportunidades. Se você não acredita que vai dar certo, o cliente também não vai acreditar. Otimismo realista (não ingenuidade) abre portas.



Erro #49: Ser Reativo e Não Proativo

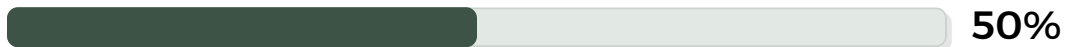
Vendedores reativos esperam o cliente fazer o próximo movimento. Vendedores proativos antecipam necessidades, propõem próximos passos, criam urgência, mantêm momentum.



Erro #50: Acreditar Que Desculpa Resolve

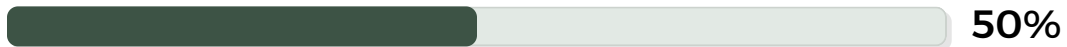
Desculpas explicam, mas não corrigem. Cliente não quer saber por que você falhou — quer saber como você vai resolver. Menos justificativa, mais solução.

Equilíbrio na Abordagem



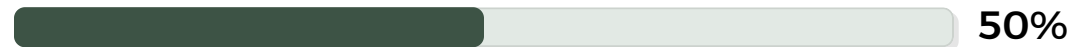
Erro #51: Fazer Perguntas Demais

Interrogatório não é descoberta. Muitas perguntas seguidas deixam o cliente defensivo e cansado. Balance perguntas com insights, comentários, conexão. Conversa, não questionário.



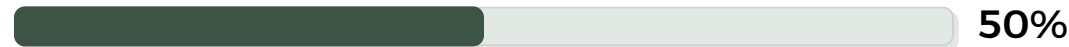
Erro #53: Ser Amável Demais

Ser agradável é bom. Ser capacho é péssimo. Estabeleça limites, diga não quando necessário, defenda seu valor. Clientes respeitam quem se respeita.



Erro #52: Ser Tímido Demais

Timidez é lida como insegurança. Você precisa guiar a conversa com confiança. Não precisa ser extrovertido, mas precisa ser assertivo. Fale com clareza, olhe nos olhos, tome a frente.



Erro #54 : Medo de Mostrar Autoridade

Você é o especialista. Age como um. Medo de parecer arrogante faz você parecer inseguro. Mostre autoridade através de conhecimento, não de ego.

Reuniões e Follow-Up Estratégicos



Erro #55: Fazer Reunião Sem Objetivo

Toda reunião precisa de objetivo claro e agenda definida. "Vamos conversar" é amadorismo. "Vamos alinhar X, decidir Y e definir próximos passos" é profissionalismo. Respeite o tempo do cliente tendo propósito claro.



Erro #56: Fazer Follow-Up Genérico

"Só passando para saber se você pensou na proposta" é fraco e facilmente ignorado. Follow-up estratégico adiciona valor novo: compartilha case relevante, traz insight útil, menciona algo específico da última conversa. Seja memorável.



Erro #57: Deixar de Fazer Follow-Up

80% das vendas acontecem após o quinto contato, mas maioria desiste após o segundo. Persistência educada e estratégica é o que separa top performers de medianos. Tenha sistema de follow-up consistente.

Pensamento Estratégico Versus Execução Cega

Erro #58: Trabalhar Muito e Pensar Pouco

Atividade não é progresso. Você pode estar ocupado o dia inteiro fazendo coisas que não geram resultado. Reserve tempo semanal para analisar o que está funcionando e o que não está.

Perguntas estratégicas semanais:

- Quais atividades geraram vendas reais?
- Onde estou perdendo tempo sem retorno?
- Que padrão identifico em vendas fechadas?
- Como posso replicar o que funciona?

Trabalhe *no* negócio, não apenas *dentro* do negócio. Tempo para pensar é tão importante quanto tempo para executar.



Empatia Real Versus Empatia Falsa

Erro #59: Achar Que Empatia É Concordar Com Tudo

Empatia é entender, não concordar. Você pode entender perfeitamente por que cliente está hesitante, mas isso não significa que você deve reforçar a hesitação. Empatia real é compreender e então guiar para melhor decisão.



Erro #60: Responder Rápido e Esquecer de Escutar

Velocidade de resposta não impressiona se você não entendeu a pergunta real. Antes de responder, certifique-se que você entendeu completamente. "Se eu entendi bem, você está preocupado com X, correto?" — Essa pausa gera clareza.

Pós-Venda: O Ouro Que Você Está Deixando na Mesa

Erro #61: Não Usar o Pós-Venda Para Novas Oportunidades

Vender para cliente atual é 7x mais fácil e barato que conquistar novo. Mas maioria dos vendedores fecha a venda e desaparece. Enorme erro estratégico.

01

Check-in Pós-Compra

Após alguns dias, pergunte como está sendo a experiência. Resolva problemas rapidamente, mostre que você se importa além da venda.

02

Eduque Sobre Uso Completo

Cliente que usa bem seu produto compra mais e indica mais. Ensine recursos, compartilhe dicas, garanta que ele extraia máximo valor.

03

Identifique Novas Necessidades

Cliente satisfeito é terreno fértil para up-sell, cross-sell e indicações. "Como posso ajudar mais?" abre portas para novas vendas naturalmente.

- ❏ Não Pedir Indicação Depois de Uma Venda — Se cliente está satisfeito, ele QUER ajudar você. Mas você precisa pedir. "Você conhece alguém que também poderia se beneficiar disso?" é simples e eficaz.

Comportamentos Que Minam Credibilidade

1

Erro #62: Ser Genérico no Início da Venda

Primeiros 30 segundos definem se você terá atenção real ou educada. Comece com algo específico, relevante, que mostre que você fez o mínimo de pesquisa sobre aquela pessoa ou empresa.

2

Erro #63: Focar Só em Característica do Produto

"Tem 500GB de armazenamento" é característica. "Você nunca mais vai perder arquivo importante" é benefício. Cliente compra resultado, não especificação técnica. Traduza features em benefícios reais.

3

Erro #64: Atrapalhar Achando Que Está Ajudando

Enviar 10 mensagens por dia não é atenção — é irritação. Oferecer ajuda que ninguém pediu é invasivo. Leia os sinais. Menos pode ser mais quando feito estrategicamente.

4

Erro #65: Enrolar Para Passar o Preço

Cliente perguntou o preço? Fale com clareza e confiança. Enrolar transmite vergonha do próprio preço. Se você não valoriza seu preço, cliente também não vai.

Storytelling e Conhecimento

Erro #66: Não Saber Contar Boas Histórias

Dados informam, histórias vendem. Histórias ativam emoção, criam identificação, tornam conceitos abstratos tangíveis. Em vez de dizer "nosso produto reduz custos em 30%", conte a história de um cliente específico que estava perdendo dinheiro, implementou sua solução, e agora economiza X por mês.

Estrutura de história vencedora:

1. Situação inicial (cliente com problema similar)
2. Desafio/dor (o que estava custando para ele)
3. Solução (como você ajudou)
4. Resultado (transformação concreta e mensurável)

Cases bem contados valem mais que 100 argumentos técnicos.

65%

Mais Memorável

Informação em formato de história versus dados soltos

3X

Mais Persuasivo

Argumentos com história versus argumentos puros

Erro #67: Não Investir em Conhecimento Constante

Mercado muda, cliente muda, estratégias mudam. Se você não está aprendendo, está ficando para trás. Invista em livros, cursos, mentorias. Conhecimento é a única vantagem que ninguém pode tirar de você.

Integridade e Valor Real

Erro #68: Ser Íntegro Apenas Com Clientes Maiores

Integridade seletiva não é integridade. Trate pequeno cliente com mesmo respeito que grande. Você nunca sabe quem vai crescer, quem conhece quem, ou quem vai falar bem (ou mal) de você. Reputação se constrói com consistência.

Erro #69: Prometer Mais do Que Pode Entregar

Promessa não cumprida destrói confiança instantaneamente e é quase impossível recuperar. Seja conservador na promessa e surpreenda na entrega. "Entrego em 5 dias" e entregar em 3 é melhor que "entrego em 2" e entregar em 4.

Erro #70: Ter Medo de Cobrar o Preço Justo

Se você entrega valor real, seu preço é justo. Cobrar menos do que vale é desrespeitar seu próprio trabalho e criar expectativa errada no mercado. Defenda seu preço com convicção. Cliente sente quando você acredita no que cobra.

Erro #71: Enrolar Para Entregar o Combinado

Entregar no prazo é o mínimo. Enrolar destrói credibilidade. Se você não pode cumprir prazo, avise antes, não depois. Transparência antecipada mantém confiança, surpresa negativa a destrói.

Transforme Seus Resultados Hoje

Agora Você Conhece os 71 Erros — O Que Vem Depois?

Conhecimento sem ação é só entretenimento. Você acabou de ver os erros que separam vendedores medianos de profissionais que faturam consistentemente. A pergunta é: o que você vai fazer com essa informação?

Primeiros Passos Práticos:

1. Identifique seus 5 maiores erros — Seja honesto consigo mesmo
2. Corrija um por semana — Mudança sustentável é gradual
3. Meça seus resultados — Acompanhe conversões antes e depois
4. Pratique conscientemente — Grave suas ligações, analise, ajuste
5. Busque feedback real — Pergunte aos clientes o que pode melhorar

Vendas é habilidade treinável. Você não nasce vendedor — você se torna um através de prática deliberada e correção constante de erros.

"Excelência não é um ato, é um hábito. Você é o que você faz repetidamente."

Cada erro que você elimina é um degrau que você sobe. Cada comportamento que você aprimora é uma vantagem competitiva que você constrói. Seus concorrentes provavelmente ainda cometem a maioria desses erros. Você agora tem a vantagem do conhecimento.

Use essa lista como guia vivo. Volte aqui sempre que sentir que seus resultados estagnaram. A diferença entre onde você está e onde quer chegar não é sorte ou talento — é eliminar sistematicamente os comportamentos que te sabotam e cultivar os que te impulsionam.

O sucesso em vendas não é acidente. É resultado de eliminar erros e multiplicar acertos. Comece hoje.

Contato



Website

www.automatizze.com.br



WhatsApp

[+55 51 99357-6440](https://api.whatsapp.com/send?phone=5511993576440)



Email

comercial@automatizze.com.br



Instagram

[@automatizze](https://www.instagram.com/automatizze)