

## Lista de Livros

- BETTGER, Frank. Do fracasso ao sucesso na arte de vender. São Paulo: Ibrasa, 2005.
- ZIGLAR, Zig. Os segredos da arte de vender. Rio de Janeiro: Record, 2002.
- GIRARD, Joe. Como vender qualquer coisa a qualquer um. Rio de Janeiro: Record, 1982.
- MANDINO, Og. O Maior vendedor do Mundo. Rio de Janeiro: Record, 2004.
- CARNEGIE, Dale. Como fazer amigos e influenciar pessoas. São Paulo: Ibeb Nacional, 2000.
- O'CONNOR, Joseph. Sucesso em vendas com PNL. São Paulo: Summus Editorial, 1997.
- GITOMER, Jeffrey. A Bíblia de Vendas. São Paulo: M. Books, 2005.
- COHEN, Herb. Você pode negociar tudo! Rio de Janeiro: Campus, 2005.
- LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de vendas. 8. ed. São Paulo : Atlas, 2005.
- FUTRELL, Charles M. Vendas Fundamentos e Novas Práticas de Gestão. São Paulo: Saraiva, 2003.
- ROBSON, Glauber. Campeões de vendas : como construir relacionamentos e adquirir clientes fantásticos. São Paulo : Pearson, 2006.
- CANDELORO, Raul, VENDA MAIS : 25 Armas para você aumentar de maneira eficiente as Vendas da sua empresa. Casa da Qualidade. 2008
- RACKHAM, Neil. Reinventando a Gestão de Vendas. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2007.
- COBRA, Marcos; TEJON, José Luiz. Gestão de Vendas – os 21 segredos do sucesso. São Paulo: Saraiva, 2007.
- COBRA, Marcos. Administração de Vendas. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1994.
- BAZERMAN, Max H.; NEALE, Margaret A. Negociando Racionalmente. São Paulo: Atlas, 1998.
- HOPKINS, Tom. Guia para a excelência em vendas. Rio de Janeiro: Record, 1996.
- E claro que não poderia deixar de falar de:**
- ORTEGA, Marcelo. Sucesso em Vendas – 7 fundamentos para o sucesso. São Paulo: Saraiva, 2006.
- ORTEGA, Marcelo. Inteligência em Vendas – O manual para os melhores líderes. São Paulo: Saraiva, 2009.