**Os comportamentos dos vendedores de alto desempenho**

Tenho escrito uma série de artigos que tratam deste ponto chave para qualquer vendedor que busca o seu alto desempenho. Esses artigos estão no LinkedIn, são curtos e assertivos, com aproximadamente 5 minutos de leitura cada.

Dois artigos básicos para qualquer um que deseja ser sempre um vendedor de alto desempenho:

* [O desafio de desenvolver bons negócios](https://www.linkedin.com/pulse/o-desafio-de-desenvolver-bons-neg%C3%B3cios-andre-litmanowicz-j3d9f)

Por que o seu cliente potencial irá desejar conversar com você? Aqui trago algo para você refletir a respeito.

* [A linguagem dos comportamentos](https://www.linkedin.com/pulse/linguagem-dos-comportamentos-andre-litmanowicz-fyepf)

Seus comportamentos nas vendas são um dos principais fatores para alcançar resultados. Você conhece o seu comportamento natural? Entende o seu comportamento como vendedor e seu comportamento como consultor? Principalmente, consegue reconhecer o comportamento do seu cliente?

Três artigos relacionados ao Código Secreto do Vendedor (mais dois serão ainda publicados), livro a ser lançado em breve pela GP Books:

* [As crenças de destino dos vendedores](https://www.linkedin.com/pulse/cren%C3%A7as-de-destino-dos-vendedores-andre-litmanowicz-fwcmf)

Comportamentos é a parte visível de todas as nossas crenças, valores e emoções que estão em jogo quando vendemos. E todos nós queremos ter sucesso, nos realizar fazendo as vendas. Quais os principais motivadores que vale a pena prestar atenção para esta Realização? Existe um balanço ideal entre esses motivadores?

* [O tapa no tabuleiro das vendas](https://www.linkedin.com/pulse/controle-o-tapa-tabuleiro-das-vendas-andre-litmanowicz-k3gbf)

Você quer controlar o seu processo de vendas? Mesmo sabendo que tem pouquíssimo controle sobre os múltiplos fatores que envolvem a venda? Controle é a segunda Crença de Destino dos vendedores, e aqui também há um código secreto a ser descoberto!

* [A resiliência e a IA nas vendas](https://www.linkedin.com/pulse/resili%C3%AAncia-e-intelig%C3%AAncia-artificial-nas-vendas-andre-litmanowicz-mctlf)

Vender é uma das funções que mais demanda resiliência das pessoas, e é exatamente por isso que é a 3ª crença dos vendedores. Mas como você reage aos seus desafios? A armadilha é trabalhar mais sem pensar realmente no que faz a diferença da sua venda (já dei spoiler). Aqui começa a ficar claro que as crenças de destino interagem entre si.

Por último, para quem gosta de ouvir um podcast mais longo, recentemente dei uma entrevista que mistura um pouco de tudo que falei acima. Compartilho o link no Youtube e no Spotify aberto (eu gosto de ouvir no trânsito, vai do gosto de cada um):

* [Youtube](https://www.youtube.com/watch?v=tyywRF3Zj7k) (vídeo)
* [Spotify](https://open.spotify.com/episode/767mVpu1Oxc106FBIX1XoW) (só áudio)

Boa leitura!

Abraço, André Lit