

7 DICAS DO AUTOR PARA APROVEITAR O MÁXIMO DO LIVRO:
**COMO FICAR MUITO RICO COM VENDAS**

Vivemos em uma era onde está sobrando informação. Para todos os lados que se olha hoje existem informações, televisão, radio, internet, livrarias, etc.

Diante deste fato como selecionar aquilo que realmente importa e mais importante ainda. Como transformar a informação em conhecimento?

Porque informação é passageira, é uma notícia que fica na memória superficial por curto espaço de tempo. Já o conhecimento é eterno, duradouro e formador de caráter.

O conhecimento é fruto direto da reflexão e da concentração. Pensando nisso em como transformar o conteúdo deste livro em conhecimento concreto em sua vida para lhe ajudar a ficar rico com vendas, elaborei 7 preciosas dicas para você sedimentar essas ideias de fato em sua vida e jornada para o sucesso e riqueza em vendas.

**1- Anote o tudo o que puder:**

Este livro não se enquadra na categoria de romance, é um livro prático que contém um verdadeiro arsenal de ideias, exemplos práticos e técnicas que ajudarão você a vender e ganhar muito dinheiro. Portanto anote o máximo de informações que puder extrair dele para colocar em seu dia a dia.

As anotações podem ser feitas no próprio livro, com pequenas anotações nos cantos das páginas, com canetas marca texto grifando as partes importantes ou em um caderno onde você poderá consultar depois apenas o que julgou mais importante para você.

**2- Leia por partes**

Este livro traz muita informação de vendas em cada página, se você ler ele todo de uma vez, provavelmente não reterá os detalhes e para se vender bem não existe mágica tudo é uma relação de causa e efeito. São pequenos detalhes que fazem a diferença entre o fracasso e o sucesso em vendas.

Leia uma parte por vez, com calma e procurando pensar em como aplicar aquelas ideias em seu dia a dia. Reflita absorva o conhecimento e então parta para a próxima parte.

Este comportamento ajudará você também a dividir seu tempo de leitura. Saiba que você progride muito mais lendo um pouco por vez em alguns momentos durante o dia do que tentar ler tudo de uma vez a noite e cansado. Leia vário minutos durante o dia, no transporte coletivo, no almoço, no jantar, na faculdade, enfim se tiver oportunidade, leia.

**3- Concentre-se na leitura**

Concentração é tudo, se não se concentrar na leitura as palavras ficam vazias, você passa várias páginas, devorando palavras e elas ficam sem sentido algum. Mais do que simples leitura é um momento de aprendizado importante que se refletirá no aumento das suas vendas e da sua riqueza.

Prefira lugares mais calmos e de pouco barulho. Também evite ler deitado, para não relaxar demais e lembre-se que melhor que quantidade de leitura é a qualidade desta leitura e o aprendizado que ficou disso.

**4- Promova conversas sobre o livro**

Converse com outras pessoas que também leram o livro para saber o que elas acharam quais as opiniões delas. Isso é bacana, porque as pessoas têm outras visões diferentes das nossas e enxergam um mesmo assunto de maneira diferente. Portanto essas conversas intelectuais são uma grande fonte de aprendizado.

O mesmo diálogo vale ter com pessoas diversas que não leram o livro. Neste caso explique a eles o que mais chamou a atenção de você no livro, diga o que aprendeu, o que colocou ou pretende colocar em prática e peça a opinião deles a respeito. Boas conversas sempre rendem boas ideias para vender mais e ganhar dinheiro.

**5- Coloque em prática**

O sucesso deste livro está na praticidade de suas informações e na simplicidade com que as escrevi para você. Se ficar só na teoria nada mudará em sua vida.

Não tenha medo de tentar usar as técnicas apresentadas por mim. Ouse, arrisque, teste. Você descobrirá um mundo novo a sua frente e se surpreenderá com novas formas de vender com clientes que comprarão de você, que antes em outras situações anteriores não compravam.

Não adianta querer colocar tudo em prática de uma vez só. Vá com calma e aos poucos, experimente uma nova abordagem, teste uma técnica de fechamento e assim por diante. Quando você menos imaginar estará em outro patamar como vendedor.

**6- Releia as partes grifadas**

De tempos em tempos eu volto a reler alguns livros de vendas meus antigos que fizeram a diferença em minha vida e minha carreira. É surpreendente como a cada vez mais encontro neles uma riqueza imensa que muitas vezes eu havia esquecido com o tempo.

Como nosso tempo é curto e temos outras coisas a fazer. Não releio o livro todo, apenas as partes destacadas que grifei na primeira leitura, Isso me proporciona, um resumo rápido e poderoso para reavivar minhas ideias de vendas.

**7- Foque em um de cada vez**

O poder do foco é muito grande em vendas. Toda função onde você coloca foco , vai para frente e tem grandes chances de dar certo. Você certamente já ouviu falar daquele ditado quem faz tudo acaba não fazendo nada bem feito.

Em relação a leitura deste livro é a mesma coisa. Não adianta querer tirar o atraso de anos de falta de leitura lendo um monte de livros diferentes de cada vez. Provavelmente a pessoa que começa assim fará como a maioria, lê um pouco de cada livro e não conclui nenhum. Quando questionado a desculpa mais comum era que o livro não era bom não prendeu a atenção dela. Será que o problema era a qualidade do livro e do autor o falta de concentração para entender a essencial que estava sendo transmitida ali?

Se você tem habilidade em leitura, for um leitor ou uma leitora assíduo (a) não tem problemas em ler até dois livros no mesmo período, mas isso é para poucas pessoas e esta fabulosa habilidade só é adquirida com o tempo e anos de leitura.

Quando você foca em um livro, você ganha velocidade e mesmo que ele não estiver tão legal quanto você imaginava, não desista e leia ele mais ainda e mais rápido que puder para acabar logo e ir para o seu próximo livro. Muitas vezes do meio para o fim o livro da uma virada e prende a atenção revelando coisas muito boas para nossas vidas. Sempre que que uma ideia pode estar nas ultimas páginas e poderão valer o livro todo e fazer a diferença em nossas vidas.

Boa Leitura e Sucesso!

César Frazão

(no máximo dois, se for um leitor assíduo)