

Alexandre Lacava e os 7 passos para se tornar um líder de vendas – Heroes Ep. 21

No vigésimo primeiro episódio do heroes, eu conversei com um dos autores e palestrantes sobre vendas mais requisitados do Brasil. Ele já trabalhou com empresas como Santander, Volkswagen e Globo. No episódio de hoje, vamos bater um papo com o Alexandre Lacava, autor do livro 7 passos para ser um líder de vendas. Nesse episódio você vai ver:



- Porque deve conhecer uma pessoa nova por dia;
- Porque você deve investir em conhecimento segmentado;
- E quais os melhores livros fora da sua área que você deve ler.