

VENDENDO PARA GRANDES EMPRESAS

Jeffrey P. Davidson, CMC, MBA

Tradução

Cecília Camargo Bartalotti

Revisão Técnica

Roberto Antonio Iannone

Consultor de Empresas

Especialista em treinamento nas áreas de vendas e marketing

MAKRON Books do Brasil Editora Ltda.

Editora McGraw-Hill Ltda.

São Paulo

Rua Tabapuã, 1105, Itaim-Bibi

CEP 04533-905

(011) 829-8604 e (011) 820-8528

*Rio de Janeiro • Lisboa • Bogotá • Buenos Aires • Guatemala • Madrid • México • New York •
Panamá • San Juan • Santiago*

*Auckland • Hamburg • Kuala Lumpur • London • Milan • Montreal • New Delhi • Paris • Singapore •
Sydney • Tokyo • Toronto*

Do original:

Selling to the Giants — How to Become a Key Supplier to Large Corporations

Copyright © 1991 by Jeffrey P. Davidson

Original em inglês publicado pela Liberty Hall Press, uma divisão da McGraw-Hill, Inc.

Copyright © 1993 da Makron Books do Brasil Editora Ltda.

Todos os direitos para a língua portuguesa reservados pela Makron Books do Brasil Editora Ltda.