

Spis treści

Podziękowania	13
Nota autora	17
Przedmowa	19
Wprowadzenie	21
Prolog. Supergwiazdorstwo sprzedaży	29

Ty

1. Ranny ptaszek	35
2. Uwierz w siebie	39
3. Jeden człowiek – wielka różnica	43
4. Lojalność w drobnych sprawach ma ogromną wartość	46
5. Szukaj mentorów	50
6. Ćwicz odpowiednio, żeby się nie pomylić	53
7. Ucz się od legend	58
8. Sprzedawać siebie	61
9. Dobrze wywarłe wrażenie	64
10. LinkedIn oraz Facebook – uścisk dłoni w nowej odśłonie	72
11. Dopracuj swoje główne argumenty sprzedażowe	79
12. Lepiej wykazać się pokorą, niż skazać się na upokorzenie	83
13. Bądź sobą	85
14. Zaufanie to podstawa	87
15. Odkryj swój potencjał	89

16. Świetny sprzedawca koncentruje się na kliencie 93
17. Dbaj o dziecko, które jest w tobie 98

Wyobrażenia

18. Wizualizacja sukcesu 105
19. Putt jako sposób na przetrwanie 108
20. Deszcz może wszystko poprawić 112
21. Musisz mieć marzenie! 114
22. Niech ci nie będzie tęskno do Miss America 116
23. Przesuwanie linii celów 119
24. Lista życzeń 122
25. Fantazje inspirują rzeczywistość 125

Wytrwałość

26. Abecadło determinacji – każdy to potrafi 131
27. Kto rezygnuje, ten nigdy nie wygrywa 137
28. Inwestycja w postaci 10 000 godzin 140
29. Współczucie i siebie podniesie na duchu 144
30. Entuzjazm – tylko ty możesz go w sobie rozpać 147
31. O entuzjazmie raz jeszcze 150
32. To nastawienie wyznacza górny pułap osiągnięć 153
33. Zmień sposób myślenia, a zmienisz swoje życie 157
34. Swoje pozytywne „ja” masz tuż pod palcami 161
35. Zmartwienia zaprzatają nam głowę przedwcześnie 165

Niepowodzenia

36. Nie ma lepszej szkoły niż szkoła przeciwności losu 171
37. Przewyciężyć strach przed odmową 175

38. Pokonaj odmowę, zanim ona pokona ciebie	179
39. Ci, którzy nie wiedzą, nie wiedzą, że nie wiedzą	183
40. Powroty to nie żarty	187
41. Tych słów się wystrzegaj	191
42. Wyścig na szczyt	194
43. Powątpiewanie w siebie jako źródło pewności siebie	197
44. Przegrać kilka właściwych bitew, żeby wygrać wojnę	201
45. Nie zgadzaj się na przegraną	205

Zwycięski krok

46. Darowanemu mułowi w zęby się nie zagląda	215
47. Najbardziej uważna publiczność	218
48. Wprowadź się w trans	221
49. Daj sobie luz	225
50. Psychologia dolka	228
51. Dobry wynik w krytycznym momencie	231
52. Zapanuj nad niebezpiecznym dryfem apatii	234
53. Odwaga – to cię odróżnia od tłumów	238
54. Świetne rzeczy świetnie się sprzedają	242
55. Ufaj swoim przeczuciom	245
56. Od braku wyrazu do fajności	249
57. Pasja – główna siła sprawcza	254
58. Odnieś sukces jako indywidualista	258

Kontakt

59. Internet jako skalpel sprzedaży	265
60. Media społecznościowe. Nowy gigantyczny ośrodek sprzedaży	273

61. W grupie interesów	278
62. Pięćdziesiątka wcale nie musi być psychologicznym ograniczeniem prędkości	280
63. Jak zarabiać na adeptach nowych technologii	283
64. Sprzedaż w ukrytej kamerze	287
65. Obsługa klienta w nowej cyfrowej odsłonie	289
66. Obsługa klienta w epoce internetu	292
67. Mackay 25 – lista kontrolna. Przygotowania do spotkania sprzedażowego	297
68. Nicodebrany serwis	303
69. Jak wykorzystać Twittera do zwiększania skuteczności sprzedaży	306

Doskonałość

70. Dążenie do doskonałości	317
71. Sprzedaj się pracy marzeń	321
72. Zakochaj się w swojej pracy	324
73. Uczciwość	328
74. Twój charakter powinien być najmocniejszym punktem twojej charakterystyki	335
75. Sieci bywają różne	339
76. Rewolucja na finiszu	341
77. Nikt nie uważa, że jest przeciętny	345
78. Poczucie własnej wartości jako atut	348
79. Klub, do którego warto należeć	352
80. Do sprzedaży potrzeba człowieka z krwi i kości	354
81. Sukces w sprzedaży. Przepis na wyróżnienie	357
82. Siedem czynników sukcesu	360

Myśli końcowe

Elitarna ósemka Mackaya (plus jedna pozycja dodatkowa).

Lista książek o sprzedaży, które mogą odmienić

twoje życie 367

Druga nota autora 375

Abecadło sprzedaży 376

Drugie Dziesięć Przykazań 379

Indeks 383