

Spis treści

Przedmowa do polskiego wydania	11
Wstęp. Człowiek, który stworzył zasady	13
O Davidzie Mattsonie, prezesie Sandler Systems, Inc.	19
Podziękowania Autora	21

CZĘŚĆ PIERWSZA POZNAJ PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA

Zasada

1	Aby zacząć wygrywać, musisz najpierw nauczyć się przegrywać ...	25
2	Nie rozsypuj cukierków w holu	29
3	Żadnej mistyfikacji	33
4	Decyzja, aby nie podejmować decyzji, również jest decyzją	37
5	Nigdy nie odpowiadaj na pytanie, które nie zostało zadane	40
6	Nie odkupuj jutro tego, co sprzedałeś dzisiaj	44

CZĘŚĆ DRUGA DZIAŁAJ

Zasada

7	Nie musisz lubić prospectingu, musisz go tylko przeprowadzać ...	51
8	Podejmując działania prospectingowe, staraj się umówić spotkanie.....	55

9	Każda nieudana rozmowa prospectingowa zaprocentuje w przyszłości.....	58
10	Wyrób w sobie świadomość prospectingową.....	61
11	Pieniądze rosną na drzewach.....	65
12	Na każde pytanie odpowiadaj pytaniem.....	68
13	Żadnego czytania w myślach.....	72
14	Prospekt, który słucha, wcale nie jest prospektem.....	76
15	Twoja najlepsza prezentacja sprzedażowa to ta, której prospekt nie widzi.....	80
16	Nigdy nie proś o zamówienie – spraw, żeby prospekt sam je złożył.....	84
17	Profesjonalny sprzedawca zachowuje się w sposób „naiwny”, lecz robi to celowo.....	88
18	Nie maluj mew na obrazie prospektu.....	92
19	Nigdy nie pomagaj prospektowi zakończyć rozmowy.....	96
20	Sensem profesjonalnej sprzedaży jest odwiedzenie banku.....	99
21	Sprzedawaj dzisiaj, edukuj jutro.....	103
22	Prezentuj tylko po to, żeby zamknąć sprzedaż.....	106
23	Najlepszym sposobem pozbycia się bomby jest rozbicie jej, zanim wybuchnie.....	109
24	Wiedza produktowa użyta w nieodpowiednim momencie może działać zniechęcająco.....	112
25	Jeżeli chcesz poznać przyszłość, sprowadź ją do teraźniejszości ...	115
26	Ludzie kupują pomimo „twardej sprzedaży”, nie z jej powodu ...	119
27	Nie możesz nic nikomu sprzedać, to kupujący musi odkryć, że chce kupić.....	122
28	Kiedy cię atakują, ustąp pola.....	126
29	Twój licznik ciągle bije.....	130
30	Jeśli czegoś nie masz, nie możesz tego stracić.....	133
31	Zamknij sprzedaż albo zamknij sprawę.....	137
32	Zbieraj dług wdzięczności za wszystko, co robisz.....	140
33	Bądź ostrożny, szykując się do zgarnięcia premii.....	144

CZĘŚĆ TRZECIA KORYGUJ KURS

Zasada

34	Pracuj mądrze – nie ciężko.....	149
35	Przestań robić to, co robi twoja konkurencja	153
36	Tylko osoby decyzyjne mogą skłonić innych do podjęcia decyzji	156
37	Wszyscy prospekci kłamią – cały czas	159
38	Problem, z którym przychodzi do ciebie prospekt, nigdy nie jest jego prawdziwym problemem	162
39	Kiedy wszystko inne zawiedzie, stań się konsultantem	166
40	Udawaj aż do skutku	170
41	Nie ma złych prospektów – są tylko źli sprzedawcy	174
42	Zwycięzca ma alternatywy – przegrany stawia wszystko na jedną kartę.....	177
43	Nie ucz się zwyciężać, słysząc „tak”, ucz się zwyciężać, słysząc „nie”	180
44	Jeżeli boli cię stopa, to pewnie sam stanąłeś sobie na palec	183
45	Mów o swoich uczuciach, używając historii z drugiej ręki.....	186
46	Nie wystarczy próbować	189
47	Sprzedaż jest broadwayowską sztuką odgrywaną przez psychiatrę.....	192
48	Życie bez ryzyka to życie bez rozwoju.....	196
49	Zostaw „dziecko” za drzwiami.....	199

Epilog. Kilka przemyśleń na zakończenie – o dobrych czasach, złych czasach i zachowaniu, które leży u ich podłoża	203
---	-----

Indeks	207
--------------	-----