

Spis treści

Przedmowa

Łukasz Milewski	13
-----------------------	----

Wstępniak	15
-----------------	----

Wstęp	21
-------------	----

1. Psychologia

Jak postawa może wpłynąć na nastawienie i podejście do sprzedaży?	35
--	----

2. Droga

Dlaczego sprzedaż jest procesem? Czy naprawdę nim jest?	55
--	----

3. Klient

Kim jest, gdzie mieszka, ile ma lat, co robi, gdzie kupuje, kiedy kupuje, dlaczego kupuje? Czyli o poszukiwaniu... ..	69
---	----

4. Planowanie

Brak planowania oznacza brak sukcesu na miarę twoich pragnień	89
--	----

5. Relacje

Umiejętności skutecznej komunikacji odpowiadają za prawie 90 procent sukcesów w sprzedaży. Wiedziałeś o tym?	101
--	-----

6. Pytania

Czy warto być doktorem sprzedaży i czy pytania rzeczywiście mogą zdziałać cuda?	121
---	-----

7. Prezentacja

Jak przedstawić klientowi korzyści?	133
---	-----

8. Czy wszystko jest jasne?

Dlaczego klient generuje obiekcje i zastrzeżenia? ..	147
--	-----

9. Wisienka na torcie

A może kropka nad i? Czy w ogóle techniki finalizacji transakcji są potrzebne?	159
--	-----

10. Obsługa

Czy jesteś zainteresowany tym, aby mieć klienta na całe życie? No, prawie na całe	173
---	-----

Bonus 1. Top narzędzia perswazyjne

Najlepsze, ale przede wszystkim skuteczne wzorce wywierania wpływu, w tym NLP	185
---	-----

Bonus 2. Telemarketing na wesoło

Sprawdzone techniki skutecznego umawiania spotkań	203
---	-----

Bonus 3. Sprzedaż grupowa

A może jesteś zainteresowany, aby od razu kupić więcej osób?	217
--	-----

Mowa końcowa	229
--------------------	-----

Podziękowania	233
---------------------	-----