

SPIS TREŚCI

Lista ćwiczeń	11
Od autorów	15
O autorach	16
Przedmowa	17
Część I	
Matryca umysłu i pamięć handlowca	19
1. Wykorzystanie całego potencjału umysłu przy sprzedaży.	
Matryca umysłu handlowca jako pomoc w zwiększeniu sprzedaży	25
Słynny uśmiech	25
Wprowadzenie	26
Cudowne właściwości twojego mózgu	26
Twój mózg	27
Matryca umysłu handlowca	29
Matryca umysłu handlowca w reklamie	35
Umysł dążący do prawdy	38
Podsumowanie.....	42
2. Zmysły handlowca. Sprzedawaj wszystkimi zmysłami	44
Ukryty włącznik	44
Wprowadzenie.....	44
„Ostatnie cztery kroki”	45
Wykorzystanie zmysłów przy sprzedaży	47
Zmysły handlowca w akcji.....	51
Kompletna matryca umysłu handlowca	53
Podsumowanie.....	55
3. Ślady w pamięci. Pamiętam CIĘ!	58
Daj się polubić	58
Wprowadzenie.....	58

Zapamiętywanie twarzy i nazwisk	59
Zasada etyki towarzyskiej Buzana (ZETB).....	59
Mnemotechnika w sprzedaży	67
Podsumowanie.....	74
Aneks. Podstawy sprzedaży.....	78
Rozpoczęcie rozmowy	78
Ustalenie potrzeb	80
Prezentacja cech, zalet i korzyści (CZK).....	80
Przewycięzanie obiekcji	81
Techniki finalizowania sprzedaży.....	82
Podsumowanie.....	84
 Część II	
Informacje – nasze nowe bogactwo	85
4. Źródło informacji. Bądź autorytetem w dziedzinie sprzedaży	87
Znasz odpowiedź	87
Wprowadzenie.....	87
Wymiana informacji	88
Szybki sposób na zwiększenie sprzedaży	90
Cechy, zalety, korzyści.....	93
Formuła wartości dodanej.....	94
Podsumowanie.....	96
5. Mapy myśli®. Jak szybko stać się źródłem informacji.....	98
Rewolucja w uczeniu się	98
Wprowadzenie.....	98
Mapy myśli®	99
Podsumowanie zasad tworzenia map myśli	103
Główna mapa myśli	103
Zapamiętaj mnie	108
Zastosowanie map myśli w biznesie.....	112
Podsumowanie.....	115
6. Analiza naszych myśli i zachowań.	
Zależność między umysłem i ciałem	118
Twoja najwspanialsza nagroda	118
Wprowadzenie.....	118
Odpowiednie opakowanie.....	119
Zależność między umysłem i ciałem.....	120
Siła głosu	125
Szkolenie czempionów handlowych	127
Życiodajny oddech	129
Odzyskanie energii.....	130
Podsumowanie.....	133

Część III**Zmień klientów w złoto 137****7. Zgłębianie umysłu. Odkryj swój ekran mentalny 139**

Rentgen w oczach..... 139

Wprowadzenie..... 139

Wybierz właściwe słowa 140

Rodzaje słów 140

Do tanga trzeba dwojga..... 143

Cztery podstawowe zasady 148

Podsumowanie..... 153

8. Detektyw sprzedaży. Wykorzystaj swoje umiejętności superdetektywa sprzedaży 156

Magiczna plakietka 156

Wprowadzenie..... 157

Superdetektyw..... 157

Doskonalenie umiejętności detektywistycznych 160

Metoda pełnego obrazu..... 166

Podsumowanie..... 168

9. Kompas sprzedaży. Daj klientom to, czego chcą 170

Twój niezwykły ekran 170

Wprowadzenie..... 171

Dopasuj obrazy mentalne 171

Potencjał całego umysłu..... 174

Kompas sprzedaży 177

Kluczowa umiejętność 181

Sprzedaż usług 186

Podsumowanie..... 189

Część IV**Super-ja 193****10. Cele sprzedaży. Osiągnij rezultaty, jakich pragniesz 196**

Siła sugestii..... 196

Wprowadzenie..... 196

Dwa ważne sekrety 197

Finalizuj każdą sprzedaż dwukrotnie 201

Sprawdzian mentalny 203

Inny punkt widzenia 205

Podsumowanie..... 207

11. „Haki pamięci”. Sekrety godnych zapamiętania prezentacji handlowych 210

Najlepszy handlowiec 210

Wprowadzenie..... 211

Zmienna aktywność pamięci..... 211

Pięć kluczowych elementów	215
Satysfakcja gwarantowana	221
Podsumowanie.....	223
12. Super-ja. Odkryj własne Super-ja i zdobądź nieograniczone bogactwo	226
Historia bliźniąt	226
Wprowadzenie.....	227
Odkrywanie swojego Super-ja.....	227
Znajdź jakiś wyjątkowy cel	228
Systemy przekonań.....	231
Zmienianie obrazów mentalnych	232
Reklama celów	235
Przenies wiadomości do pamięci długotrwałej	239
Porozumiewanie się ze swoim Super-ja	240
Podsumowanie.....	243
Załącznik. Zarządzanie sprzedażą.....	247
Bibliografia	253
Indeks	255