
SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	5
I. Doskonała firma	7
II. Doskonały produkt	11
III. Doskonały sprzedawca	14
IV. Doskonała organizacja	18
V. Doskonały klient	21
VI. Motywacja w doskonałej sprzedaży	25
VII. Klient z doskonałą motywacją	29
VIII. Doskonałe badania	33
IX. Doskonałe nastawienie	37
X. Doskonałe pierwsze wrażenie	42
XI. Doskonała prezentacja	49
XII. Doskonała demonstracja	53
XIII. Doskonałe sposoby radzenia sobie z zastrzeżeniami	57
XIV. Doskonałe zakończenie transakcji	61
XV. Doskonałe pożegnanie	66
XVI. Doskonałe notatki	69
XVII. Doskonali CDN-i i inne wyzwania	72
XVIII. Doskonałe sposoby przełamywania schematów	76
XIX. Doskonałe budowanie biznesu	80