

SPIS TREŚCI

CZŁOWIEK, KTÓRY STWORZYŁ ZASADY	4
--	----------

CZĘŚĆ PIERWSZA: POZNAJ PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA	11
--	-----------

WYKORZYSTAJ PIERWSZE SZESĆ ZASAD,
ABY DOKONAĆ TRANSFORMACJI SWOJEGO
PROCESU SPRZEDAŻY

1	ABY ZACZAĆ WYGRYWAĆ, MUSISZ NAJPIERW NAUCZYĆ SIĘ PRZEGRYWAĆ	13
2	NIE ROZSYPUJ SWOICH CUKIERKÓW W HOLU	17
3	ŻADNEJ WZAJEMNEJ MYSTYFIKACJI	21
4	DECYZJĄ, ABY NIE PODEJMOWAĆ DECYZJI, RÓWNIEŻ JEST DECYZJĄ	25
5	NIGDY NIE ODPOWIADAJ NA PYTANIE, KTÓRE NIE ZOSTAŁO ZADANE	29
6	NIE ODKUPUJ JUTRO TEGO, CO SPRZEDAŁEŚ DZISIAJ	34

CZĘŚĆ DRUGA: DZIAŁAJ	38
RÓB TO, CO JEST SKUTECZNE	

7	NIE MUSISZ LUBIĆ PROSPECTINGU, MUSISZ GO TYLKO ROBIĆ	39
8	PODEJMUJĄC DZIAŁANIA PROSPECTINGOWE, STARAJ SIĘ UMÓWIĆ SPOTKANIE	44
9	KAŻDA NIEUDANA ROZMOWA PROSPECTINGOWA ZAPROCENTUJE W PRZYSZŁOŚCI	48
10	WYRÓB W SOBIE ŚWIADOMOŚĆ PROSPECTINGOWĄ	51
11	PIENIĄDZE ROSNĄ NA DRZEWACH. NA DRZEWACH POLECEŃ	55
12	NA KAŻDE PYTANIE ODPOWIADAJ PYTANIEM	58
13	ŻADNEGO CZYTANIA W MYŚLACH	62
14	PROSPEKT, KTÓRY SŁUCHA, WCALE NIE JEST PROSPEKTEM	66

15	TWOJA NAJLEPSZA PREZENTACJA SPRZEDAŻOWA TO TA, KTÓREJ PROSPEKT NIGDY NIE ZOBACZY	70
16	NIGDY NIE PROŚ O ZAMÓWIENIE – SPRAW, ŻEBY PROSPEKT SAM JE ZŁOŻYŁ	74
17	PROFESJONALNY SPRZEDAWCA ZACHOWUJE SIĘ W SPOSÓB „NAIWNY”, LECZ ROBI TO CELOWO	78
18	NIE MALUJ MEW NA OBRAZIE PROSPEKTA	82
19	NIGDY NIE POMAGAJ PROSPEKTOWI ZAKOŃCZYĆ ROZMOWY	86
20	SENESEM PROFESJONALNEJ SPRZEDAŻY JEST ODWIEDZENIE BANKU	89
21	SPRZEDAWAJ DZISIAJ, EDUKUJ JUTRO	94
22	PREZENTUJ TYLKO PO TO, ŻEBY ZAMKNAĆ SPRZEDAŻ	97
23	NAJLEPSZYM SPOSOBEM POZBYCIA SIĘ BOMBY JEST ROZBROJENIE JEJ, ZANIM WYBUCHNIE	100
24	WIEDZA PRODUKTYWNA UŻYTA W NIEDODPOWIEDNIM MOMENCIE MOŻE DZIAŁAĆ ZNIECHĘCAJĄCO	103
25	JEŻELI CHCESZ POZNAĆ PRZYSZŁOŚĆ, SPROWADŹ JĄ DO TERAŻNIEJSZOŚCI	106
26	LUDZIE KUPUJĄ POMIMO „TWARDEJ SPRZEDAŻY”, NIE Z JEJ POWODU	110
27	NIE MOŻESZ NIC NIKOMU SPRZEDAĆ, TO KUPUJĄCY MUSI ODKRYĆ, ŻE CHCE KUPIĆ	114
28	KIEDY CIĘ ATAKUJĄ, USTĄP POŁA	118
29	TWÓJ LICZNIK CIĄGLE BIJE	122
30	JEŚLI CZEGOŚ NIE MASZ, NIE MOŻESZ TEGO STRACIĆ	125
31	ZAMKNIJ SPRZEDAŻ, ALBO ZAMKNIJ SPRAWĘ	129
32	ZBIERAJ DŁUG WDZIĘCZNOŚCI ZA WSZYSTKO, CO ROBISZ	132
33	BĄDŹ OSTROŻNY, SZYKUJĄC SIĘ DO ZGARNIĘCIA PREMII	136

CZĘŚĆ TRZECIA:

KORYGUJ KURS

139

PAMIĘTAJ O TYM, O CZYM ŁATWO ZAPOMNIEĆ.

34	PRACUJ MĄDRZE – NIE CIĘŻKO	140
35	PRZESTAŃ ROBIĆ TO, CO ROBI TWOJA KONKURENCJA	144
36	TYLKO OSOBY DECYZYJNE MOGĄ SKŁONIC INNYCH DO PODJĘCIA DECYZJI	147
37	WSZYSCY PROSPEKCI KŁAMIĄ – CAŁY CZAS	151
38	PROBLEM, Z KTÓRYM PRZYCHODZI DO CIEBIE PROSPEKT, NIGDY NIE JEST JEGO PRAWDZIWYM PROBLEMEM	154
39	KIEDY WSZYSTKO INNE ZAWIEDZIE, STAŃ SIĘ KONSULTANTEM	159
40	UDAWAJ AŻ DO SKUTKU	163
41	NIE MA ZŁYCH PROSPEKTÓW – SĄ TYLKO ŻLI SPRZEDAWCY	167
42	ZWYCIĘZCA MA ALTERNATYWY – PRZEGRANY STAWIA WSZYSTKO NA JEDNĄ KARTĘ	170
43	NIE UCZ SIĘ ZWYCIĘŻAĆ, SŁYSZĄC „TAK”, UCZ SIĘ ZWYCIĘŻAĆ, SŁYSZĄC „NIE”	174
44	JEŻELI BOLI CIĘ STOPA, TO PEWNIENIE STANAŁEŚ SOBIE SAMEMU NA PALEC	177
45	MÓW O SWOICH UCZUCIACH, UŻYWAJĄC HISTORII Z DRUGIEJ RĘKI	180
46	NIE WYSTARCZY PRÓBOWAĆ	183
47	SPRZEDAŻ JEST BROADWAYOWSKĄ SZTUKĄ ODGRYWANĄ PRZEZ PSYCHIATRĘ	186
48	ŻYCIE BEZ RYZYKA TO ŻYCIE BEZ ROZWOJU	190
49	ZOSTAW DZIECKO W SAMOCHODZIE	193

EPILOG

KILKA PRZEMYŚLEŃ

NA ZAKOŃCZENIE – O DOBRYCH
CZASACH, ZŁYCH CZASACH
I ZACHOWANIU, KTÓRE LEŻY
U ICH PODŁOŻA

196

INDEKS

199