

SPIIS TREŚCI

Wstęp	7
1. Nastawienie i zaangażowanie – wszystko zaczyna się właśnie od tego	11
2. Sprzedawcy odnoszący sukcesy postrzegają samych siebie jako ludzi sukcesu	19
3. Wytyczanie celów – dlaczego ich potrzebujesz i powinienes je zapisywać	33
4. Sprzedawcy odnoszący sukcesy kontrolują sytuację	39
5. Trzy cechy skutecznego celu zapisanego przez ciebie	47
6. Plan działania – dlaczego go potrzebujesz	61
7. Trzy cechy skutecznego planu zapisanego przez ciebie	73
8. Realizacja twojego planu – masz dwadzieścia cztery godziny, by zrealizować dobry pomysł	93
9. Wytrwałość – ludzie nie przegrywają, po prostu przestają próbować	105
10. Pierwsza i najważniejsza sprzedaż ma miejsce w twoim własnym domu	121
11. Sprzedawcy odnoszący sukcesy sprzedają coś więcej niż tylko produkt czy usługę	131

12. Sprzedawcy odnoszący sukcesy tworzą i dostarczają wartość,
zamiast sprzedawać cenę 141
13. Sprzedawcy odnoszący sukcesy wiedzą,
co i dlaczego kupują klienci 159
14. Sprzedawcy odnoszący sukcesy są ekspertami,
doradcami i źródłami informacji 167
15. Sprzedawcy odnoszący sukcesy kochają to, co robią 177