

# Spis treści

Sztuka przekonywania, czyli akwizycja argumentów . . .	5
Wprowadzenie . . . . .	7
ROZDZIAŁ I <i>Psychologia akwizytora</i> . . . . .	9
ROZDZIAŁ II <i>Techniki akwizycji</i> . . . . .	17
ROZDZIAŁ III <i>Techniki pytań o złożenie zamówienia</i> . .	35
ROZDZIAŁ IV <i>Typowe błędy popełniane przez akwizytorów</i> . . . . .	49
ROZDZIAŁ V <i>Uwagi dla sprzedawców detalicznych</i> . .	63
ROZDZIAŁ VI <i>Przykłady akwizycji</i> . . . . .	77
ROZDZIAŁ VII <i>Jak nie stracić klienta?</i> . . . . .	135