

Spis treści

Wstęp	9
Istotność sprzedaży	11
Polska mentalność	15
Model MasterSales	19
Inner Game	23
Sympatia i kompetencja	25
Autorytet	28
Kategorie	32
Archetypy	34
Pozycje	43
Wzrok	46
Gestykulacja	50
Dotyk	73
Chodzenie	76
Odległość	77
Niepowtarzalność	78
Motywacja	80
Dystans do siebie	84
Ciekawość	86
Zmiana wrażenia	88
Błędy wizerunkowe	89

Relations Game	93
Social jiu-jitsu	95
Raport niewerbalny	99
Raport werbalny	102
Etapowość	107
Zaufanie	109
Potrzeby	119
Demografia	119
Psychografia	127
Emocje	136
Lojalność	144
Future pace	147
Backtrack pace	149
Telefon	150
E-mail	151
Zasady komunikacji	152
Sales Game	157
Wątpliwości	159
Definiowanie produktu	168
Elevator speech	171
Promocje	174
Język korzyści	177
Pytania	179
Odpowiadanie	181
Wiele osobowości	182
Rama inwestycji	183
Umawianie spotkań	185
Cross-sale	187
Rekomendacje	188
Testymoniale	189
Buyer's remorse	190
Techniki perswazyjne	191
Epilog	195