

Wprowadzenie	9
Rozdział 1. Rozwijanie osobowości skutecznego sprzedawcy	15
Rozdział 2. Psychologia finalizowania transakcji	58
Rozdział 3. Jak radzić sobie z obiekcjami?	88
Rozdział 4. Najefektywniejsze techniki finalizowania transakcji, część I	117
Rozdział 5. Najefektywniejsze techniki finalizowania transakcji, część II	149
Rozdział 6. Jak podwoić własną efektywność i dochody?	185
Zakończenie	219
O autorze	221