

Spis treści

Wprowadzenie do wydania polskiego	7
Przedmowa.....	11
Podziękowania	16
Rozdział 1. Pięć kroków tańca sprzedaży	17
Rozdział 2. Co zrobiłem, gdy mój świat się zawalił	31
Rozdział 3. Ewolucja programu szkoleniowego kluczem do sukcesu	46
Rozdział 4. Przygotowania do sukcesu w sprzedaży	69
Rozdział 5. Ignoruj zasady, sprzedawaj więcej	84
Rozdział 6. Nie opłaca się wiedzieć zbyt wiele	93
Rozdział 7. Czy zadawanie pytań może być odpowiedzią	102
Rozdział 8. Strategia „negatywnego odwracania”: najskuteczniejsza technika sprzedaży	114
Rozdział 9. Dzień dobry, czy to pana ryba?	126
Rozdział 10. Nie rób niczego, dopóki nie wiesz po co	138
Rozdział 11. Przestań sprzedawać cechy i korzyści	151
Rozdział 12. Nie powinno się mówić o pieniądzach? Wprost przeciwnie!	161

Rozdział 13.	Oceń decyzyjność klienta.....	179
Rozdział 14.	Dotrzymuj umowy, a klient sam sfinalizuje sprzedaż	192
Rozdział 15.	Nie pozwól, aby rozterki klienta zepsuły ci sprzedaż	202
Rozdział 16.	Ważne jest właściwe nastawienie.....	209
Dodatek A.	Studia przypadków	226
Dodatek B.	Sprzedaż dla korporacji	235
Indeks		241