

SPIS TREŚCI

Przedmowa Autora – DLACZEGO NAPISAŁEM TĘ KSIĄŻKĘ... 9

CZĘŚĆ I

Z otchłani niepowodzenia

1. Jak wyleciałam z boiska i odkryłam handel 11
2. Jak pomysł za 25 000 dolarów wskazał mi drogę do sukcesu 18
3. Odkrycie matematyczne, które przeniosło mnie
z dziewięćdziesiątego drugiego miejsca w mojej firmie
na pierwsze 25
4. Największy problem, i jak go rozgryzłem 31

Podsumowanie części pierwszej i magiczne formuły 39

Małe rzeczy, które zrobiły ze mnie lepszego sprzedawcę

Punkt pierwszy: Jak się zdołałem wygrzebać z depresji? 42

CZĘŚĆ II

Moja metoda sprzedaży – krok po kroku

1. Najtrudniejszy krok w handlu i jak się na niego
zdecydowałem 45
2. Jak zbieram fakty i jak się przygotowuję na spotkanie
z klientem 51
3. Spotkanie z klientem 56
4. Nieoceniona lekcja na temat dobijania targu i czego
się nauczyłem od „starego wygi” 62
5. Jak przez stawianie pytań można przemienić sceptycznego
klienta w entuzjastę 65
6. Analiza zasad zastosowanych podczas tej sprzedaży.....72

Małe rzeczy, które zrobiły ze mnie lepszego sprzedawcę

*Punkt drugi: To, czego się nauczyłem w baseballu, przy-
dawało mi się każdego dnia w sprzedaży76*

CZEŚĆ III

Największy sekret umiejętnej sprzedaży i jak nauczyłem się go stosować

1. Wielki sekret odnoszenia sukcesu	79
2. Jak stosując tę zasadę dwaj drobni przedsiębiorcy rzucili dorywcze prace i zostali poważnymi wykonawcami budowlanymi.....	81
3. Główną przeszkodą był sygnał zakupu	85
4. Jak potrafiłem nakłonić swoją firmę do korzystniejszego i szybszego działania	89
5. Transakcja przed przeprowadzeniem transakcji	92
6. Jak straciłem szansę sprzedaży, ale zyskałem coś więcej niż swoją prowizję	95
7. Magiczny zwrot, po którym klient podnosi celownik	99
8. Uwielbiam sprzedawać polisy osobom stanowiącym wyższe ryzyko	103
9. Co robię z transakcją, gdy odpadnie jeden lub więcej partnerów	109
10. Jeden z najlepszych chwytów na dobiecie targu	115
Podsumowanie części trzeciej	117
<i>Małe rzeczy, które zrobiły ze mnie lepszego sprzedawcę</i>	
<i>Punkt trzeci: Gdy to zrobiłem, pobilem wszystkie swoje wcześniejsze rekordy sprzedaży.....</i>	118

CZEŚĆ IV

Mistrz świata w dobijaniu targu

1. Sposób na dobiecie targu, który mi zdradził mistrz handlu ..	121
2. Porywające, barwne opowiadanie	124
3. Historia Felixa Ismana	128
4. Historia, która pozwala mi zdobyć czek razem z zamówieniem	130
5. Jak ułatwić zakupy młodym małżonkom	133
6. Przyjdź ze świadkiem	137
7. Zyski z tej historii pozwoliły założyć wspaniały uniwersytet i opłacają studia tysiącom młodych ludzi	141
Podsumowanie części czwartej.....	142
<i>Małe rzeczy, które zrobiły ze mnie lepszego sprzedawcę</i>	
<i>Punkt czwarty: Jak „mała córeczka tatusia” zdobyła dla mnie wiele kontraktów.....</i>	143

CZEŚĆ V

Fascynująca dziedzina biznesu, która mnie wprowadziła do pierwszej ligi

1. Jak się przypatrywałem jednemu z największych handlowców w kraju	145
2. Sekret leżący u podstaw jednej z moich największych transakcji	151
3. Zadziwiająca historia, która powoliła mi wielokrotnie dobić targu w dużych transakcjach	157
4. Klient, który się targował o 25 000 dolarów, zdecydował się wydać dodatkowych 150 000	163
5. Nie interesowała ich oferta, dopóki nie usłyszeli o tych pomysłach	172
6. Strzelec wyborowy i starannie wybrany cel	184
7. Klient, który nie chciał rozmawiać z agentem ubezpieczeniowym, kupił polisę na 137 000 dolarów	188
Zalecenia Benjamina Franklina w sprawie umów handlowych	194

Małe rzeczy, które zrobiły ze mnie lepszego sprzedawcę

<i>Punkt piąty: Jak pokonałem strach, wyrobiłem w sobie odwagę i wiarę we własne siły</i>	195
---	-----

CZEŚĆ VI

Dlaczego warto zrobić coś za nic?

1. Prace, które zabrały mi więcej czasu i energii, niż planowałem	197
2. „Do diabła z tym!”	202
3. „Chleb rzucony na wodę”	207

Małe rzeczy, które zrobiły ze mnie lepszego sprzedawcę

<i>Punkt szósty: Osobisty kontakt sprowadza żywą gotówkę</i>	211
--	-----

CZEŚĆ VII

Gdybyś był moim bratem

1. Jak z bankruta stać się milionerem w ciągu jednego roku	213
2. Gdybyś był moim bratem, powiedziałbym ci to, co ci powiem teraz	217

CZEŚĆ VIII

TRZYNASTOTYGODNIOWY ORGANIZATOR

PRACY FRANKA BETTGERA	221
POUFNE KWESTIONARIUSZE	289