

# SPIS TREŚCI

|                                                                                         |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Wprowadzenie. Sprzedaż – nowa rzeczywistość .....</b>                                | <b>7</b>   |
| <b>Rozdział 1. Psychologia sprzedaży .....</b>                                          | <b>19</b>  |
| <b>Rozdział 2. Osobiste planowanie sprzedaży – zostać szefem<br/>firmy Ja, SA .....</b> | <b>37</b>  |
| <b>Rozdział 3. Pozyskiwanie nowych klientów .....</b>                                   | <b>51</b>  |
| <b>Rozdział 4. Sprzedaż relacyjna .....</b>                                             | <b>77</b>  |
| <b>Rozdział 5. Sprzedaż konsultacyjna .....</b>                                         | <b>103</b> |
| <b>Rozdział 6. Właściwa identyfikacja potrzeb .....</b>                                 | <b>117</b> |
| <b>Rozdział 7. Wpływanie na zachowanie klienta .....</b>                                | <b>131</b> |
| <b>Rozdział 8. Prowadzenie przekonujących prezentacji .....</b>                         | <b>149</b> |
| <b>Rozdział 9. Przełamywanie zastrzeżeń i wątpliwości .....</b>                         | <b>163</b> |
| <b>Rozdział 10. Zamykanie sprzedaży .....</b>                                           | <b>179</b> |
| <b>Rozdział 11. Uzyskiwanie sprzedaży ponownej i poleceń .....</b>                      | <b>201</b> |
| <b>Rozdział 12. Zarządzanie czasem dla handlowców .....</b>                             | <b>219</b> |
| <b>Podsumowanie. Siedem sekretów sukcesu w sprzedaży .....</b>                          | <b>235</b> |
| <b>O autorach .....</b>                                                                 | <b>239</b> |