SPIS TREŚCI

Przedmowa 9
Dale Carnegie: nowa generacja 11
Pięć korzyści, które osiągniesz z pomocą tej książki 17
Trzydzieści zasad Dale'a Carnegiego 19
Co zrobić, by jak najwięcej wyciągnąć z tej książki 21

CZĘŚĆ I. POZNAJ SIEBIE

Rozdział 1. Co sprzedajesz? 27
Rozdział 2. Wiarygodność 41
Rozdział 3. Wartość (już się spóźniłeś) 55

CZĘŚĆ II. PROCES SPRZEDAŻOWY WEDŁUG DALE CARNEGIE

Rozdział 4. Przede wszystkim relacja 67
Rozdział 5. Nawiąż kontakt 73
Rozdział 6. Współpracuj 99
Rozdział 7. Twórz 111
Rozdział 8. Sprawdź 127
Rozdział 9. Dobij targu 147
Rozdział 10. Katastrofy, błędy i wyzwania 169

CZĘŚĆ III. WYGRAJ PSYCHOLOGICZNE STARCIE SPRZEDAŻOWE

Rozdział 11. CZDC? 179
Rozdział 12. Nie martw się i sprzedawaj 187
Rozdział 13. Nie zatop własnego statku 193

Refleksje na zakończenie 199
Jak sprzedawać — wskazówki od Dale'a Carnegiego 201
Egzamin końcowy 205
Zestaw narzędzi sprzedażowych Dale Carnegie 209