

Περιεχόμενα

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	11
1. Πουλώντας με στόχο το μέλλον	16
2. Σχεδιάζοντας τη νίκη	31
3. Το βασικό συστατικό	52
4. Πώς να κερδίσετε χρόνο	82
5. Δημιουργώντας νέες ευκαιρίες για πωλήσεις	92
6. Πώς να κλείσετε ένα ραντεβού	104
7. Οι κανόνες της επαγγελματικής πώλησης ..	118
8. Η παρουσίαση	155
9. Κλείνοντας την πώληση	166
10. Οι αρχές του επαγγελματισμού	181
11. Πώς να παρέχετε πραγματικά καλή εξυπηρέτηση	205
12. Πώς να χειρίζεστε τις αντιρρήσεις	212
13. Διαπραγματεύσεις	231
14. Πώς να γράφετε γράμματα	244
15. Η γλώσσα του σώματος	252
16. Πώς ν' αποφύγετε το αρνητικό	260
17. Μην παραιτείστε	268