

Περιεχόμενα

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	13
• I •	
Το πιστεύω του βροχοποιού	17
• II •	
«Γιατί θα μας προτιμήσει ο πελάτης;» Έχε πάντα έτοιμη την απάντηση	18
• III •	
Να τηρείς την πρώτη εντολή του μάρκετινγκ	20
• IV •	
Τον πελάτη σου δεν τον αφορούν τα προβλήματά σου	22
• V •	
Προετοίμαζε κάθε τηλεφώνημα	23
• VI •	
Ψάρευε εκεί όπου υπάρχουν μεγάλα ψάρια	26

• VII •

Δειξε τους τι θα κερδίσουν	28
----------------------------------	----

• VIII •

Ο σεισμός δεν αποτελεί δικαιολογία	31
------------------------------------------	----

• IX •

Η πρώτη ερώτηση μιας κρίσιμης πώλησης	33
---------------------------------------------	----

• X •

Πάντα να παίρνεις την καλύτερη θέση στο εστιατόριο	35
-------------------------------------------------------------	----

• XI •

Μην πίνεις καφέ όταν κάνεις μια πώληση	36
----------------------------------------------	----

• XII •

Δεν πας σ' ένα γεύμα για να φας	38
---------------------------------------	----

• XIII •

Ποτέ μη βάζεις το στυλό στην τσέπη του πουκάμισου	40
------------------------------------------------------------	----

• XIV •

Η δεύτερη ερώτηση μιας κρίσιμης πώλησης	41
-----------------------------------------------	----

• XV •

Να μετατρέπεις τις αντιρρήσεις του πελάτη σε επιδιώξεις του	43
----------------------------------------------------------------------	----

• XVI •

Πάντα να προτείνεις την... επόμενη δουλειά 46

• XVII •

Όλοι είναι πιθανοί πελάτες 48

• XVIII •

«Αγοραστικά σημάδια» 50

• XIX •

Η τρίτη ερώτηση μιας κρίσιμης πώλησης 52

• XX •

Ν' απαντάς αυθημερόν στα τηλεφωνήματα 55

• XXI •

Μάθε να πουλάς «μίλια ανά γαλόνι» 57

• XXII •

Φυλάξου από το μύθο της διαχείρισης του χρόνου
και του χώρου δράσης 60

• XXIII •

Πάντα να δοκιμάζεις το κρασί¹
πριν το επιδείξεις 62

• XXIV •

Τόλμησε να είσαι... κουτός 64

• XXV •

- Πάντα ν' αναλύεις την απόδοση
των επενδύσεων 66

• XXVI •

- Όλοι έχουν γνωστούς 68

• XXVII •

- Πάντα να έχεις «υψηλή αντίληψη» 70

• XXVIII •

- «Κρεμμυδώνω» 72

• XXIX •

- Αν δεν σε ενδιαφέρει η απάντηση μην κάνεις
την ερώτηση 74

• XXX •

- Ποτέ μην είσαι «σε σύσκεψη» 76

• XXXI •

- Δεν μετράει η «μόστρα» 78

• XXXII •

- Συμβουλή προς... μπέιμπι σύτερο 79

• XXXIII •

- Η τέταρτη ερώτηση μιας κρίσιμης πώλησης 81

• XXXIV •

Δώσε και πάρε	83
---------------------	----

• XXXV •

Να πουλάς τις Παρασκευές το απόγευμα	86
--------------------------------------------	----

• XXXVI •

«Σπάσε τον πάγο» στο τέλος του τηλεφωνήματος	88
-------------------------------------------------------	----

• XXXVII •

Να βαθμολογείς τον εαυτό σου κάθε μέρα	90
----------------------------------------------	----

• XXXVIII •

Η προσπάθεια ποτέ δεν βλάπτει	92
-------------------------------------	----

• XXXIX •

Μην τηλεφωνείς στην τύχη	94
--------------------------------	----

• XL •

Παρουσίασε σήλη την αλυσίδα, πούλα τον πρώτο κρίκο	95
-------------------------------------------------------------	----

• XLI •

Μη μιλάς με το στόμα γεμάτο	97
-----------------------------------	----

• XLII •

Η πέμπτη ερώτηση μιας κρίσιμης πώλησης	99
----------------------------------------------	----

• XLIII •

Αγάπα τον τηλεφωνητή σου 101

• XLIV •

Ποτέ μη δείχνεις τις αδυναμίες σου 104

• XLV •

Να είσαι πάντα καλοντυμένος 105

• XLVI •

Γιατί οι πρωινές συναντήσεις... φέρνουν βροχή ... 107

• XLVII •

«Ορίστε η κάρτα μου...» 109

• XLVIII •

Η έκτη ερώτηση μιας κρίσιμης πώλησης 111

• XLIX •

Δέκα πράγματα για να τα κάνεις σήμερα κιόλας .. 113

• L •

Πώς θ' αναγνωρίσετε έναν βροχοποιό 114

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α' 117

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β' 123

ΔΙΔΑΓΜΑΤΑ 127

ΕΠΙΛΟΓΟΣ 133