

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	7
ГЛАВА 1. 7 принципов переписки	10
ГЛАВА 2. 7 причин, почему ваша переписка сейчас не продает	22
ГЛАВА 3. Воронка контакта с клиентом. 7 шагов к сделке	42
ГЛАВА 4. Подготовка к переписке	46
ГЛАВА 5. Установление контакта и формирование доверия ..	56
Варианты приветствия	65
5 способов вступить в контакт «вхолостую»	70
ГЛАВА 6. Работа с мотивами покупки и потребностями	77
ГЛАВА 7. Презентация	94
2 принципа презентации	94
Как повысить эффективность презентации	107
Игра на контрастах	108
Пакетные предложения	113
Вырываем жало	117
Отзывы	120
Создаем дефицит	124
Правда и только правда	129
Авторитеты	131
Подсветить фонариком	133
Какой кошмар	136
ГЛАВА 8. Оффер и закрытие	140
ГЛАВА 9. Работа с возражениями	161
5 эффективных техник, помогающих обойти возражения	167

ГЛАВА 10. Дожим	198
ГЛАВА 11. Повторные продажи.....	216
ГЛАВА 12. Как делать не надо	229
ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Коротко о главном	246
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	256
АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ	257