

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
ГЛАВА 1. ЧТО ТАКОЕ ПРОДАЖИ	9
Работа за комиссионные	15
Увеличение объема работы = рост комиссионных	20
Что отличает крутых менеджеров от посредственных	24
Вы любитель или профессионал?	29
ГЛАВА 2. ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ	37
Самая главная продажа в жизни	44
Как одежда влияет на настрой	48
Семь правил отличного настроения	51
Приходите раньше, уходите позже	60
Воронка продаж и КЭВ	62
Offer	68
ГЛАВА 3. КАКИЕ БЫВАЮТ ЭТАПЫ ПРОДАЖ	73
Установление контакта	79
Техника программирования	89
Квалификация	92
Сбор фактов	102

Презентация	115
Предзакрытие	126
Закрытие	134
Отработка возражений	143
Дожим клиентов и точки касания	158
ГЛАВА 4. ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	167
Правила эффективного отдыха	169
Тренировки	171
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	177
УКАЗАТЕЛЬ	181