

Spis treści

Przedmowa	9
Notatka specjalna: darmowe zasoby dla sprzedawców	13
Rozdział 1. Dlaczego trzeba poszukiwać klienta	15
Rozdział 2. Siedem sposobów myślenia fanatycznych poszukiwaczy klientów	23
Rozdział 3. Czy dobrze jest dzwonić bez zapowiedzi?	27
Rozdział 4. Zastosuj metodologię zrównoważonych poszukiwań	34
Rozdział 5. Im więcej szukasz, tym bardziej sprzyja Ci szczęście	39
Rozdział 6. Naucz się rachować. Zarządzanie swoją efektywnością	50
Rozdział 7. Trzy „P”, które Cię ograniczają	55
Rozdział 8. Czas. Wspaniały czynnik równoważący sprzedaż	62
Rozdział 9. Cztery cele poszukiwania klientów	84

8	Superskuteczny prospecting	
	Rozdział 10. Wykorzystujemy piramidę poszukiwawczą	98
	Rozdział 11. Panuj nad bazą danych. Dlaczego system CRM jest Twoim najważniejszym narzędziem	106
	Rozdział 12. Prawo zaznajomienia	110
	Rozdział 13. Sprzedaż poprzez media społecznościowe	119
	Rozdział 14. Treść przekazu ma duże znaczenie	148
	Rozdział 15. Osiągamy doskonałość w zdobywaniu klientów przez telefon	170
	Rozdział 16. Odruchowe odrzucenie, sprzeciw, zbywanie (OSZ)	196
	Rozdział 17. Tajemne życie odźwiernych	212
	Rozdział 18. Pozyskiwanie klientów poprzez osobiste wizyty	220
	Rozdział 19. Pozyskiwanie klientów przez pocztę elektroniczną	233
	Rozdział 20. Wiadomości SMS	255
	Rozdział 21. Wyrabiamy odporność psychiczną	266
	Rozdział 22. Jedenaście słów, które zmieniły moje życie	286
	Rozdział 23. Jedyne pytanie, które naprawdę ma jakieś znaczenie	288
	Podziękowania	293
	O autorze	297