

Spis treści

Wstęp (9)

Istotność sprzedaży (11)

Polska mentalność (15)

Model MasterSales (19)

Inner Game (23)

Sympatia i kompetencja (25)

Autorytet (28)

Kategorie (32)

Archetypy (34)

Pozycje (43)

Wzrok (46)

Gestykulacja (50)

Dotyk (73)

Chodzenie (76)

Odległość (77)

Niepowtarzalność (78)

Motywacja (80)

Dystans do siebie (84)

Ciekawość (86)

Zmiana wrażenia (88)

Błędy wizerunkowe (89)

Relations Game (93)

Social jiu-jitsu (95)

Raport niewerbalny (99)

Raport werbalny (102)

Etapowość (107)

Zaufanie (109)

Potrzeby (119)
Demografia (119)
Psychografia (127)
Emocje (136)
Lojalność (144)
Future pace (147)
Backtrack pace (149)
Telefon (150)
E-mail (151)
Zasady komunikacji (152)

Sales Game (157)
Wątpliwości (159)
Definiowanie produktu (168)
Elevator speech (171)
Promocje (174)
Język korzyści (177)
Pytania (179)
Odpowiadanie (181)
Wiele osobowości (182)
Rama inwestycji (183)
Umawianie spotkań (185)
Cross-sale (187)
Rekomendacje (188)
Testymoniale (189)
Buyers remorse (190)
Techniki perswazyjne (191)

Epilog (195)