

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie. Sprzedaż – nowa rzeczywistość	7
Rozdział 1. Psychologia sprzedaży	19
Rozdział 2. Osobiste planowanie sprzedaży – zostań szefem firmy Ja, SA	37
Rozdział 3. Pozyskiwanie nowych klientów	51
Rozdział 4. Sprzedaż relacyjna	77
Rozdział 5. Sprzedaż konsultacyjna	103
Rozdział 6. Właściwa identyfikacja potrzeb	117
Rozdział 7. Wpływanie na zachowanie klienta	131
Rozdział 8. Prowadzenie przekonujących prezentacji	149
Rozdział 9. Przełamywanie zastrzeżeń i wątpliwości	163
Rozdział 10. Zamykanie sprzedaży	179
Rozdział 11. Uzyskiwanie sprzedaży ponownej i poleceń	201
Rozdział 12. Zarządzanie czasem dla handlowców	219
Podsumowanie. Siedem sekretów sukcesu w sprzedaży	235
O autorach	239