

Biblia sprzedaży

Autor: Arkadiusz Bednarski

Spis treści

KSIĘGA WEJŚCIA

- KW.I. GENEZA (11)
- KW.II. POJAWIA SIĘ SPRZEDAŻ (11)
- KW.III. CO O TYM MYŚLISZ? (18)
- KW.IV. CO NAS POWSTRZYMUJE? (19)

KSIĘGA PRZYCZYNY

Część I. Jak i Dlaczego (27)

- KP.I.1. SKĄD SIĘ BIORĄ EFEKTY? (28)
- KP.I.2. O CO PYTAĆ? (34)
- KP.I.3. NIE ZAWSZE RAZEM (38)

Część II. Z dystansu (41)

- KP.II.1. CZYM JEST MOTYWACJA? (42)
- KP.II.2. WAŻNE PYTANIA (49)

Część III. U źródeł (53)

- KP.III.1. BIP. BÓL I PRZYJEMNOŚĆ (54)
- KP.III.2. PERCEPCJA (61)

Część IV. Główny nurt (68)

- KP.IV.1. WZORCE MENTALNE (68)
- KP.IV.2. WARTOŚCI (71)
- KP.IV.3. PRZEKONANIA (81)
- KP.IV.4. POTRZEBY (111)
- KP.IV.5. METAPROGRAMY (126)

Część V. Otwórz oczy! (139)

- KP.V.1. ZMYSŁY (140)
- KP.V.2. KONCENTRACJA (142)
- KP.V.3. SIŁA PYTAŃ (149)
- KP.V.4. JĘZYK (167)

Część VI. Podróż do przyszłości (175)

- KP.VI.1. MAGIA EFEKTÓW (176)
- KP.VI.2. STWÓRZ WIZJĘ! (179)
- KP.VI.3. WYTYCZANIE CELÓW (186)

KSIĘGA METODY

Część I. Dlaczego lubimy kupować i nie lubimy, jak się nam sprzedaje (201)

- KM.I.1. ŹRÓDŁA NASZYCH DECYZJI (202)
- KM.I.2. POTRZEBY (204)

Część II. Od czego zacząć? (222)

- KM.II.1. PIERWSZY KROK (223)
- KM.II.2. BAZA KONTAKTÓW (228)
- KM.II.3. SIŁANIE (233)

Część III. Właściwe podejście do sprzedaży (251)

- KM.III.1. TWÓJ KLIENT (252)
- KM.III.2. SKUTECZNOŚĆ ROZMOWY TELEFONICZNEJ (256)

Część IV. Telefon (263)

- KM.IV.1. ZANIM WYBIERZESZ NUMER (264)
- KM.IV.2. KONSTRUKCJA ROZMOWY TELEFONICZNEJ (267)
- KM.IV.3. ZASTRZEŻENIA (292)

Część V. Spotkanie handlowe (300)

- KM.V.1. ETAP PIERWSZY - NAWIĄZANIE KONTAKTU (303)
- KM.V.2. ETAP DRUGI - ZBIERANIE INFORMACJI I UŚWIADAMIANIE POTRZEB (317)
- KM.V.3. ETAP TRZECI - PRZEDSTAWIENIE PROPOZYCJI I PREZENTACJA (330)
- KM.V.4. PREZENTACJA WIELOOSOBOWA (335)
- KM.V.5. ETAP CZWARTY - ZAMKNIĘCIE SPRZEDAŻY (342)
- KM.V.6. UTWIERDZENIE W DECYZJI (348)
- KM.V.7. ZASTRZEŻENIA (351)
- KM.V.8. PODSUMOWANIE (363)

Część VI. Wzorzec Pytań Prowadzących (WPP) (366)

- KM.VI.1. SIŁA PYTAŃ (367)
- KM.VI.2. JAK DZIAŁA WZORZEC? (369)
- KM.VI.3. TWORZENIE PYTAŃ (377)

KSIĘGA DROGI

Część I. Dokąd zmierza sprzedaż? (385)

- KD.I.1. CZYM JEST DZISIAJ PRODUKT? (386)
- KD.I.2. ZMIANY W ŚWIADOMOŚCI KONSUMENTÓW (388)

Część II. WIELKIE TRENDY (399)

- KD.II.1. NETWORK MARKETING (400)
- KD.II.2. E-COMMERCE (423)

KSIEGA PASJI

- KP.I. CZYM JEST PASJA? (427)
- KP.II. GDZIE ZACZAĆ? (432)
- KP.III. ODPOWIEDZIALNOŚĆ (448)
- KP.IV. TROCHĘ ETYKI (465)
- KP.V. AKADEMIA HANDLOWA (467)