

Spis treści

WPROWADZENIE	9
Zostań milionerem!	9
Moja historia	10
ROZDZIAŁ 1. Psychologiczna gra sprzedaży	16
Jesteś ważny	16
Zasada 80/20 w sprzedaży	19
Twój program nadrzędny	24
Kluczowe obszary rezultatowe sprzedaży	29
Reaktywny rdzeń twojej koncepcji siebie	33
Bariery na drodze do skutecznej sprzedaży	37
Pięć spotkań do zamknięcia	41
Podnoś swoją samoocenę i dochody	45
Działania do przećwiczenia	50
ROZDZIAŁ 2. Wyznacz i osiągnij wszystkie swoje cele w sprzedaży	51
Twój roczny cel dochodu	51
Twój roczny cel sprzedaży	52
Wyznacz klarowne cele działań	53
Działania do przećwiczenia	62
ROZDZIAŁ 3. Dlaczego ludzie kupują?	64
Motywacja podstawowa	64
Rozpoznawanie potrzeb	67
Odwoływanie się do potrzeb klienta	70
Decyzje zakupowe są emocjonalne	75
Działania do przećwiczenia	94

ROZDZIAŁ 4. Kreatywna sprzedaż	95
Dąż do doskonałości w poszukiwaniu potencjalnych klientów	98
Cztery klucze sprzedaży strategicznej	99
Głęboko przeanalizuj rynek	101
Najlepsza reklama	112
Działania do przećwiczenia	116
ROZDZIAŁ 5. Umawiać więcej spotkań	118
Proces poszukiwania potencjalnych klientów	119
Bądź skuteczniejszy w poszukiwaniu potencjalnych klientów przez telefon	135
Działania do przećwiczenia	139
ROZDZIAŁ 6. Siła sugestii	140
Zadbaj o to, by twój ubiór pracował na twój sukces	142
Prezentowanie produktu	146
Działania do przećwiczenia	155
ROZDZIAŁ 7. Zamykanie sprzedaży	157
Typy osobowości kupujących	162
Sprzedawanie produktów materialnych i niematerialnych	175
Zostań doskonałym słuchaczem	185
Metody prezentacji	189
Działania do przećwiczenia	196
ROZDZIAŁ 8. 10 sposobów na sukces w sprzedaży	197
Sukces jest przewidywalny	197
Twoja przyszłość jest nieograniczona	215
Działania do przećwiczenia	216
O AUTORZE	217