

Spis treści

Wstęp (lepiej to przeczytaj) 5

1. Dlaczego klient nie chce kupować? 11

- Bo ma wybór 17
- Bo ma czas 30
- Bo chce wszystkiego na raz 42
- Bo nie widzi wartości 57
- Bo to nie dla niego 61
- Bo nie piszesz prawdy o produkcie 64
- Bo jest mu za dobrze 69
- Bo Ci nie ufa (i ma rację) 79
- Bo nie czuje wobec Ciebie żadnego zobowiązania 89
- Bo myśli racjonalnie 94
- Bo widzi lepszą konkurencję 100
- Bo ucieka przed prawdą 105

2. SALIGIA 109

- Pycha 120
- Chciwość 124
- Pożądanie 127
- Zazdrość 130
- Łakomstwo 134
- Gniew 137
- Lenistwo 141

3. Grzeszna oferta 145

4. Usprawiedliwienie 149

5. Siła okazji 157

6. Diabelnie proste teksty 161

7. Strategia kuszenia 167

8. To nie koniec 173