

OBSAH

1	Pět kroků, které vám pomohou zvládnout tanec prodeje	1
2	Co jsem udělal, když se sušenky rozdrobily	12
3	Vývoj školicího programu, který vás naučí uspět v prodeji	26
4	Stanovte si podmínky pro úspěch v prodeji	46
5	Porušte pravidla a uzavřete více prodejů	59
6	To, co víte, vám může uškodit!	67
7	Může dotazování poskytnout odpověď?	76
8	Negativní reverze®: Nejúčinnější metoda prodeje ze všech	88
9	„Dobré ráno, pane, je to váš žralok?“	101
10	Nedělejte nic, aniž byste věděli, proč to děláte!	112
11	Přestaňte prodávat vlastnosti a výhody	125
12	Je nezdvořilé mluvit o penězích? Já si to nemyslím!	134
13	Vyhodnoťte schopnost rozhodování klienta	150

14	Vyplňte smlouvu a nechte klienta uzavřít prodej	161
15	Nedovolte kupujícímu, aby propadli výčitkám svědomí, že jste mu něco prodali	169
16	Vyvíjení snahy o úspěch	175
	Rejstřík	193