

Obsah

Poděkování	11
------------	----

ČÁST I

Přípravy na přivolávání deště

KAPITOLA 1		
Úvod		15
KAPITOLA 2		
Nejdůležitější rozhovor, jaký kdy budete mít		31
KAPITOLA 3		
Stanovení cílů a plánování kroků		37
KAPITOLA 4		
Hodnota užitku: pochopení a sdělování		45

ČÁST II

Klíčové koncepce prodejní metody RAIN Selling

KAPITOLA 5		
Navázání obchodního vztahu		61
KAPITOLA 6		
Očekávání a problémy		69
KAPITOLA 7		
Přínos		81
KAPITOLA 8		
Nová skutečnost		95

KAPITOLA 9		
Rovnováha mezi dotazováním a prosazováním		105
KAPITOLA 10		
Důkladné prozkoumání potřeb		117
KAPITOLA 11		
16 zásad vlivu v obchodním prostředí		125
KAPITOLA 12		
Tipy pro vedení obchodních rozhovorů		145

ČÁST III

Maximalizujte úspěch přivolávání deště

KAPITOLA 13		
Průzkum po telefonu		165
KAPITOLA 14		
Jak si poradit s námitkami		191
KAPITOLA 15		
Uzavření obchodu, otevření nových vztahů		205
KAPITOLA 16		
Co musíte vědět, abyste prodávali		213
KAPITOLA 17		
Plánování každého rozhovoru, který přivolá dešť		223
KAPITOLA 18		
Jak zabít obchodní rozhovor		229
KAPITOLA 19		
Jak se dešť stane součástí vaší předpovědi		245
Příloha a internetové zdroje		247
O společnosti RAIN Group		265
O internetových stránkách RainToday.com		267
Členství na internetových stránkách RainToday.com		269
O autorech		271
Rejstřík		273