

Περιεχόμενα

Σχετικά με τους συγγραφείς	xi
Πρόλογος του επιμελητή της ελληνικής έκδοσης	xiii
Πώς λειτουργεί αυτό το βιβλίο	xv
Μέρος 1 Εσύ	1
1 Η προσωπικότητα ενός πωλητή	5
2 Πώς οι πεποιθήσεις και οι αξίες επηρεάζουν την επιτυχία των πωλήσεων	17
3 Το προσωπικό σου μπραντ	29
4 Απόδοση και πώληση	37
5 Συνεχής βελτίωση μέσω αυτο-εκπαίδευσης	49
Μέρος 2 Διαδικασία και σχεδιασμός	57
6 Η διαδικασία πώλησης ως εργαλείο βελτίωσης	61
7 Αξιοποίηση του χρόνου σου στο έπακρο	81
8 Καλός προγραμματισμός σημαίνει επιτυχία	89
9 Θέτω τους σωστούς στόχους	97
10 Διαχείριση πληροφοριών από τις πωλήσεις	105
Μέρος 3 Η δύναμη της επιρροής	113
11 Το μοντέλο C ³ – τα θεμέλια της αποτελεσματικής επιρροής	117
12 Η σημασία των σωστών ερωτήσεων	135
13 Ακούω και μαθαίνω	147
14 Συλλογική διαπραγμάτευση	153

Μέρος 4	Κατανόηση αγοραστών και πιθανών πελατών	165
15	Πώς πουλάς;	169
16	Ο σύγχρονος καταναλωτής	183
17	Έρευνα με στόχο την αναζήτηση πελατών	195
18	Οι πρώτες συναντήσεις με τον πιθανό πελάτη	209
19	Προσδιορισμός του τι θέλει και τι χρειάζεται ο πελάτης	215
Μέρος 5	Παρουσίαση λύσεων	225
20	Κερδίζοντας την εμπιστοσύνη του πελάτη	229
21	Σύνταξη προτάσεων για πετυχημένες πωλήσεις	238
22	Προετοιμασία για μια πετυχημένη παρουσίαση πώλησης	247
23	Πειστική εκφορά λόγου	257
24	Αξιοποίηση αντιρρήσεων	269
25	Ολοκλήρωση και δέσμευση	277
Μέρος 6	Διεύρυνση πελατολογίου	283
26	Η αξία του πελάτη	287
27	Διαχείριση της σχέσης	293
28	Οι προτεραιότητές σου όσον αφορά τη διαχείριση πελατών	309
	Περίληψη – Το λαμπρό μέλλον σου	323