

Sadržaj

<i>Da li je ova knjiga za vas?</i>	9
1. Napravili ste pravi izbor	13
2. Važne veštine za današnje profesionalne prodavce	21
3. Pronalaženje nekog ko je spreman da kupi	29
4. Kako da se izborite sa neodlučnošću da kupca pozovete telefonom	41
5. Obavite prodaju po unapred osmišljenom planu, a ne proizvoljno	53
6. Pitanja su odgovori – Analiza potrebe	63
7. Vođenje prijatnog razgovora	73
8. Nastavite da istražujete – Svest o potrebi	83
9. Prodajom rešite probleme ljudi – Rešenje potrebe	91
10. Abeceda zaključenja prodaje – Zadovoljenje potrebe	97
11. Kako da što češće zaključite što veći broj prodaja	103
12. Preko „usluživanja” do „zadovoljenja” kupca	111
13. Steknite kontrolu nad vašim vremenom i životom	119
<i>O autoru</i>	127