

Sadržaj

Predgovor	9
Uvod: Razmišljajte kao vrhunski trgovac	13
1. <i>Posvetite se najboljem</i>	19
2. <i>Ponašajte se kao da je nemoguće da ne uspete</i>	23
3. <i>Unesite se celim srcem u prodaju</i>	27
4. <i>Postavite se kao pravi profesionalac</i>	31
5. <i>Detaljno se pripremite za svaki razgovor</i>	35
6. <i>Posvetite se neprestanom učenju</i>	41
7. <i>Prihvatite potpunu odgovornost za rezultate</i>	51
8. <i>Savladajte briljantno osnove prodaje</i>	55
9. <i>Gradite dugoročne odnose</i>	61
10. <i>Budite specijalista za poboljšanje finansija</i>	65
11. <i>Koristite edukativnu prodaju sa svakim klijentom</i>	69
12. <i>Izgradite megakredibilitet sa svakim potencijalnim kupcem</i>	73
13. <i>Uspešno odgovorite na primedbe</i>	81
14. <i>Imajte profesionalni odnos prema ceni</i>	87

15. Savladajte završetak prodaje	93
16. Iskoristite svaki minut	99
17. Primenjajte pravilo 80/20 na sve	103
18. Neka vaš prodajni levak bude pun	107
19. Postavite jasne ciljeve prodaje i prihoda	115
20. Dobro upravljajte svojom teritorijom	121
21. Vežbajte sedam tajni uspešne prodaje	125
Zaključak: Sveobuhvatan pristup	129
O autoru	135