

SADRŽAJ

UVOD, J. Daglas Edwards (J. D. Edwards)

1. ŠTA JE, U STVARI, PROFESIJA PRODAVCA.....	19
Mit o rođenom čudu od prodavca.....	22
Pet osnovnih principa koji će vas učiniti onoliko velikim prodavcem koliko to želite.....	23
Studija novca: naučiti da se brzo zaradi petostruko.....	24
Vaše osnovno oruđe.....	28
2. DVANAEST IZVORA SENZACIONALNOG USPEHA U PRODAJI.....	31
Zašto ne možete da doživite neuspeh.....	35
Kako razviti želju.....	37
SPR (Stimulans-pauza-reakcija) čini razliku između imati i nemati.....	38
3. PITAJTE PRAVILNO I KRENITE PREMA USPEHU U PRODAJI.....	43
Standardna upitna fraza.....	43
Preokrenuta upitna fraza.....	46
Interna upitna fraza.....	46
Dodatna upitna fraza.....	47
Alternativni pristup.....	49
Pitanja refleksnog zaključenja.....	51
Tehnika bodljikavog praset.....	53
Pitanje zainteresovanosti.....	54
Napravite dva zaokreta nadesno ka uspehu u prodaji.....	57
Kako da preuzmete komandu sugestivnim pitanjima.....	60
Tri principa veštine postavljanja pitanja.....	62
Dvanaest putokaza za tehniku postavljanja pitanja.....	66
4. STVARANJE PRODAJNE KLIME.....	69
Prodajte ljudima koji mogu da kupe.....	70
Nemojte prodavati logiku - prodajte emocije.....	72
Uхватite promenu u pokretu.....	73

Zamenite reči odbijanja izrazima podsticaja.....	79
Koncepcija trojstva: kako mnogostruko povećati svoju efikasnost.....	91
Čula koja izazivaju emocije.....	94
5. ZAŠTO NE RADIM	
ONO ŠTO ZNAM DA TREBA DA RADIM.....	97
Kako postajete deprimirani.....	99
Motivatori.....	101
Demotivatori.....	107
6. NAUČITE SE DA VOLITE REČ NE.....	121
Kako da odbijete negativne efekte odbijanja.....	124
Pet stavova prema odbijanju.....	126
Šampionov credo.....	133
7. TRAŽENJE POTENCIJALNIH KUPACA	
PO PREPORUCI I BEZ PREPORUKE.....	135
Upoznajte svoje odnose i trudite se da ih popravite.....	137
Traženje potencijalnih kupaca po preporuci.....	142
Sistem kartica sa preporukom.....	143
Traženje potencijalnih kupaca bez preporuke.....	150
Tehnika traženja potencijalnih kupaca bez preporuke, broj 1.....	151
Kako odrediti ciklus crvića želje za vaš proizvod ili uslugu.....	154
Tehnike traženja potencijalnih kupaca bez preporuke, broj 2.....	157
Tehnika traženja potencijalnih kupaca bez preporuke, broj 3.....	161
Tehnika traženja potencijalnih kupaca bez preporuke, broj 4.....	163
Tehnika traženja potencijalnih kupaca bez preporuke, broj 5.....	165
Tehnika traženja potencijalnih kupaca bez preporuke, broj 6.....	167
Tehnike traženja potencijalnih kupaca bez preporuke, broj 7.....	170
Pet načina da lebdite dok niste spremni da letite.....	171
8. KAKO STEĆI BOGATSTVO	
I BLAGOSTANJE TELEFONOM.....	177
Vaš poziv.....	181
Nalaženje dobrih spiskova.....	188
Sistemi sakupljanja bodova prilikom telefoniranja.....	189
9. KUPOVANJE NIJE SPORT PASIVNIH GLEDALACA.....	191
Tri šeme za intervju prilikom prodaje.....	195
10. UKLJUČITE U SVOJE PREZENTACIJE	
i DEMONSTRACIJE - VEŠTINU ŠAMPIONA.....	199
Prezentacija (demonstracija) nije ništa drugo od pripreme za zaključenje posla.....	201

20. NAJPOTREBNIJA VEŠTINA.....	355
21. KAKO PRODAVATI NAJVAŽNIJIM LJUDIMA KOJE ZNATE.....	363
22. JOŠ PET EFEKTHIH ZAKLJUČAKA ZA BUDUĆE ŠAMPIONE.....	369