

Оглавление

Пролог. Человек, стоящий за правилами	10
---	----

Часть первая. Изучите основные концепции

Правило № 1. Чтобы научиться побеждать, научитесь проигрывать	18
Правило № 2. Не торопитесь	21
Правило № 3. Никакой взаимной мистификации	24
Правило № 4. Отказ от принятия решения также является решением	28
Правило № 5. Никогда не отвечайте на незаданный вопрос	32
Правило № 6. Исключите возможность возврата проданного продукта	36

Часть вторая. Исполнение

Правило № 7. Не надо <i>любить</i> работать с потенциальными покупателями — надо это <i>делать</i>	42
Правило № 8. Организуйте встречу с потенциальным покупателем	46
Правило № 9. Каждый неудачный звонок улучшает общий результат продаж	50
Правило № 10. Научитесь находить потенциальных покупателей .	53
Правило № 11. Деньги растут на деревьях	57
Правило № 12. Отвечайте на каждый вопрос встречным вопросом ..	60
Правило № 13. Не пытайтесь читать мысли	64
Правило № 14. Тот, кто просто слушает, не является потенциальным покупателем	67
Правило № 15. Потенциальному покупателю не понадобится ваша лучшая презентация	71

Правило № 16 Никогда не просите — заставьте покупателя сдаться	75
Правило № 17. Сознательный «непрофессионализм»	79
Правило № 18. Не дорисовывайте ничего в картине потенциального покупателя	83
Правило № 19. Не позволяйте потенциальному покупателю завершить вашу встречу	87
Правило № 20. Результатом профессиональной продажи должно быть пополнение вашего счета	90
Правило № 21. Продайте сегодня — обучите завтра	94
Правило № 22. Превратите презентацию в «завершающий удар» ..	97
Правило № 23. Разрядите бомбу, пока она не взорвалась	100
Правило № 24. Знания о продукте, которые вы демонстрируете не вовремя, могут напугать собеседника	103
Правило № 25. Хотите узнать будущее — думайте о настоящем .	106
Правило № 26. Люди покупают вопреки навязыванию товара, а не благодаря ему	110
Правило № 27. Вы не можете ничего продать насильно	113
Правило № 28. Когда вас атакуют — отступайте	116
Правило № 29. Ваш счетчик тикает всегда	120
Правило № 30. Нельзя потерять то, чего у вас нет	123
Правило № 31. Заключите сделку или остановите работу над ней	127
Правило № 32. Пусть клиент почувствует благодарность	130
Правило № 33. По дороге в банк не забывайте оглядываться	134
 Часть третья. Корректировка курса	
Правило № 34. Работайте толково, а не упорно	138
Правило № 35. Немедленно откажитесь от того, что делает конкурент	142
Правило № 36. Только те, кто принимает решения, могут заставить принять решение и других	145
Правило № 37. Все потенциальные покупатели постоянно лгут ...	149

Правило № 38. Проблема, о которой говорит потенциальный покупатель, никогда не является истинной	152
Правило № 39. Когда все остальное не срабатывает, станьте консультантом	156
Правило № 40. Притворяйтесь, пока у вас не получится	159
Правило № 41. Нет плохих покупателей — есть плохие продавцы ...	162
Правило № 42. Победитель не кладет все яйца в одну корзину	165
Правило № 43. Вы учитесь побеждать не когда вам говорят «да», а когда вам говорят «нет»	168
Правило № 44. Если у вас болит нога, то вы, скорее всего, сами на нее наступили	171
Правило № 45. Выражайте свои чувства через истории других людей	174
Правило № 46. Нет понятия «хорошая попытка»	176
Правило № 47. Процесс продажи — бродвейское представление, исполняемое психиатром	179
Правило № 48. Жизнь без риска — это жизнь без роста	183
Правило № 49. Оставьте своего Ребенка в машине	186
Эпилог. О прекрасных и злосчастных временах и о присущем им поведении	189
Благодарности	192
Об авторе	193