

Оглавление

- 10** Иметь идеи недостаточно, их надо уметь продвигать
- 15** Глава 1. Как найти общий язык с теми, кто принимает решения
- 65** Глава 2. Начните с демонстрации своей надежности
- 83** Глава 3. Учитесь, задавая нужные вопросы
- 95** Глава 4. Слушайте клиента — так вы узнаете, чего он хочет
- 105** Глава 5. Успех = возможность + подготовка
- 145** Глава 6. Как сделать презентацию убедительной
- 233** Глава 7. Если у клиента возникли возражения
- 257** Глава 8. А потом наступает этап реализации идеи и дальнейших действий

- 269** Примечания
- 274** От автора
- 275** Об авторе