

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