

Оглавление

Введение.....	7
Установление контакта	17
Выявление потребностей.....	47
Типы вопросов.....	89
Правила слушания	97
Нюансы техники вопросов.....	137
Товарная аргументация.....	141
Ценовая аргументация.....	173
Работа с возражениями	183
Приемы завершения продаж	193
Подготовка телефонного звонка.....	201
Продажа по телефону.....	207
Несколько слов на прощание с вершины лестницы продаж	215
Об авторе	225