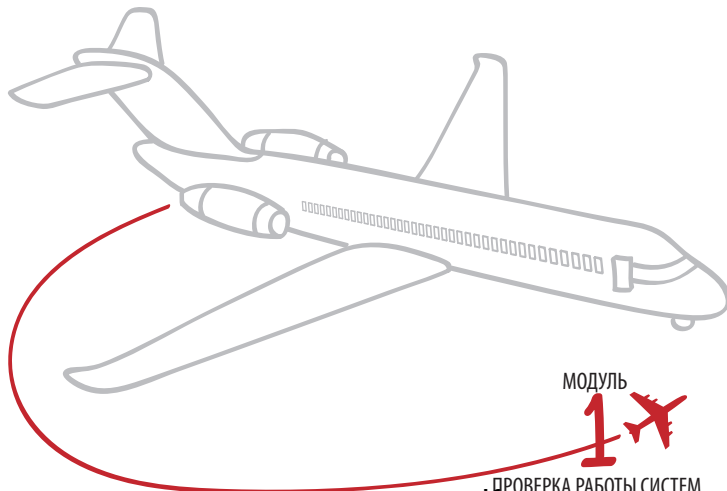


# Оглавление

Благодарности	8
История Майкла. Наконец на свободе	11
Предисловие	16
Как пользоваться этой книгой	18

## МОДУЛЬ 1. ВАШ ФУНДАМЕНТ

Глава 1. Политика красного бархатного каната	25
Глава 2. Почему люди покупают то, что вы продаете	51
Глава 3. Создайте собственный бренд	85
Глава 4. Как рассказать о том, что вы делаете	113



ПРОВЕРКА РАБОТЫ СИСТЕМ  
Купить книгу

на сайте [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>

## МОДУЛЬ 2. КАК ЗАВОЕВАТЬ ДОВЕРИЕ И РЕПУТАЦИЮ 131

Глава 5. Репутация и привлекательность	135
Глава 6. Цикл продаж	155
Глава 7. Стратегия «Всегда в контакте»	191
Глава 8. Стратегия информационных продуктов	217

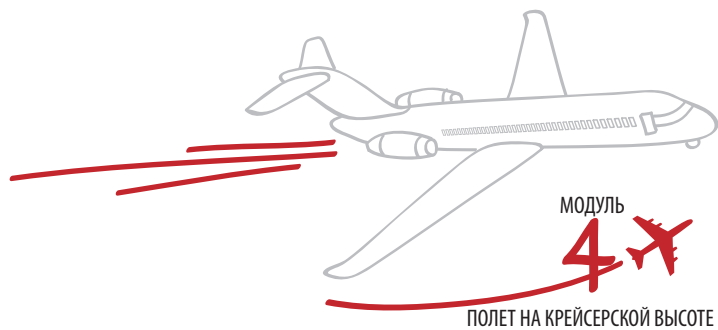




### МОДУЛЬ 3. КАК ПРЕДЛОЖИТЬ ИДЕАЛЬНУЮ ЦЕНУ И ЛЕГКО ПРОДАТЬ

Глава 9	Как предложить идеальную цену	МОДУЛЬ	255
Глава 10	Как сверхлегко продать	<b>3</b> ✈	279

«ПОЛНАЯ ТЯГА»



МОДУЛЬ

**4** ✈

ПОЛЕТ НА КРЕЙСЕРСКОЙ ВЫСОТЕ

### МОДУЛЬ 4. ШЕСТЬ ГЛАВНЫХ СТРАТЕГИЙ САМОПРОДВИЖЕНИЯ

**297**

Глава 11	Стратегия нетворкинга	301
Глава 12	Стратегия прямого обращения	337
Глава 13	Стратегия работы с рекомендателями	367
Глава 14	Стратегия публичных выступлений	389
Глава 15	Стратегия написания текстов	421
Глава 16	Стратегия продвижения в Сети	453
Мысли в заключение		470
Библиография		472
Об авторах		474