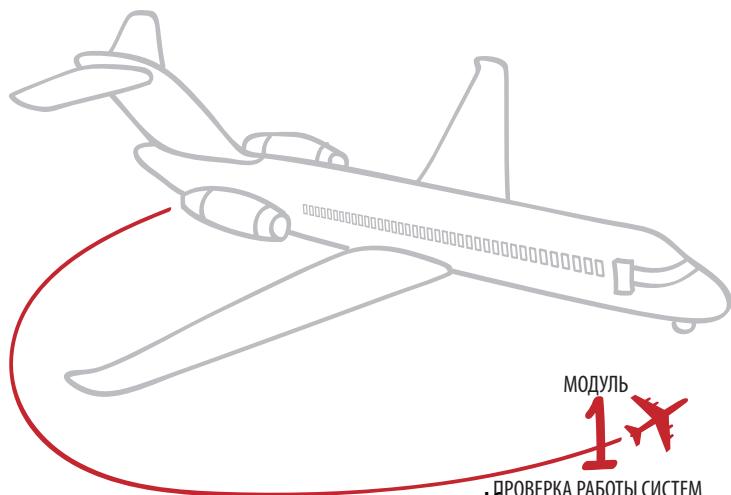


Оглавление

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
21 МОДУЛЬ 2. КАК ЗАВОЕВАТЬ ДОВЕРИЕ И РЕПУТАЦИЮ	
Глава 5. Репутация и привлекательность	135
Глава 6. Цикл продаж	155
Глава 7. Стратегия «Всегда в контакте»	191
Глава 8. Стратегия информационных продуктов	217



ПРОВЕРКА РАБОТЫ СИСТЕМ
Купить книгу на сайте [kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

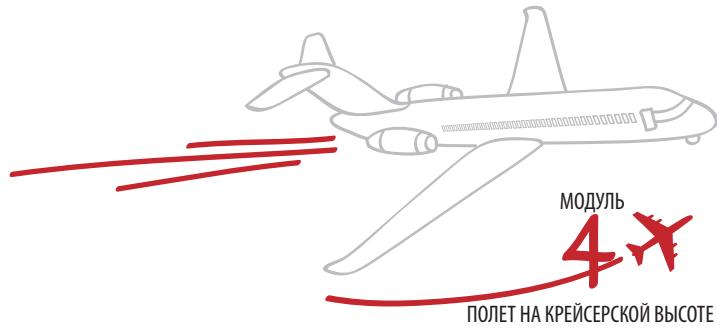




МОДУЛЬ 3. КАК ПРЕДЛОЖИТЬ ИДЕАЛЬНУЮ ЦЕНУ И ЛЕГКО ПРОДАТЬ

Глава 9 Как предложить идеальную цену
Глава 10 Как сверхлегко продать

модуль
3. «ПОЛНАЯ ТЯГА»



МОДУЛЬ 4. ШЕСТЬ ГЛАВНЫХ СТРАТЕГИЙ САМОПРОДВИЖЕНИЯ

251		297
255	Глава 11 Стратегия нетворкинга	301
279	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