

Оглавление

КНИГА ДЛЯ ПРЕДПОСЛЕДНЕГО ПРОДАВЦА	11
Продавцы исчезли. Вы — предпоследний продавец, живущий среди торговых зомби.....	11
Эти «непродажи» ломают и все остальное	15
Что такое персонализация?	19
Без персонализации продажа таковой не является	43
Чем опасно отсутствие персонализации?	45
ПЕРЕД ПЕРСОНОЙ	65
НАЧАЛО ПЕРСОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ	73
Улыбка как составляющая процесса продаж.....	74
Обращение как двигатель продаж.....	79
РАЗВЕДКА ПЕРСОНЫ	89
СЛОВА ДЛЯ ПЕРСОНЫ	107
РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ	169
ДОЛОЙ ШАБЛОНЫ!	173
ЗАВТРАШНИЕ ПОБЕДЫ	247
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	321