

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение</b> .....	5
<b>Глава 1.</b> Распространенные способы продаж и типы продавцов .....	13
<b>Глава 2.</b> Как продать себя, или Как успешно проходить собеседования.....	25
<b>Глава 3.</b> Харизма, или Просто надо научиться слушать? .....	39
<b>Глава 4.</b> Меня учили продажам! .....	51
<b>Глава 5.</b> Переговоры: какие подходы работают лучше .....	59
<b>Глава 6.</b> Разница менталитетов, или Почему продавец должен быть местным .....	69
<b>Глава 7.</b> НЛП: плюсы и минусы .....	79
<b>Глава 8.</b> Как бороться со стрессом.....	89
<b>Глава 9.</b> У меня ни на что нет времени! .....	101
<b>Глава 10.</b> Как не волноваться перед презентацией ....	109
<b>Глава 11.</b> Специфика продаж в крупные компании .....	121

## Культ продаж

<b>Глава 12.</b> Немного о скидках .....	129
<b>Глава 13.</b> Как правильно готовиться к встречам .....	137
<b>Глава 14.</b> Как лучше построить свою презентацию...147	
<b>Глава 15.</b> Товар имеет значение.....	155
<b>Глава 16.</b> Формируйте свой стиль .....	167
<b>Глава 17.</b> Эра высокой конкуренции, или Как создавать дополнительную ценность продукта.....	177
<b>Глава 18.</b> Рвите шаблоны, или Как заставить себя уважать .....	183
<b>Глава 19.</b> Крупные руководители — в первую очередь живые люди.....	191
<b>Глава 20.</b> Решать проблемы заказчика — лучший способ построить отношения .....	201
<b>Глава 21.</b> Маркетинг — помощь продавцам? .....	209
<b>Глава 22.</b> Работайте в команде — используйте преимущества друг друга .....	215
<b>Глава 23.</b> Учитесь закрывать сделки .....	223
<b>Глава 24.</b> Как пережить увольнение или сокращение.....	231
<b>Глава 25.</b> Ищите свое призвание.....	239
<b>Заключение</b> .....	249