

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	8
Предисловие 2	11
Введение	13
День I	Скрипты товарные и ситуационные. 17
День II	Голос продавца. 25
День III	Как же выполнять план продаж от месяца к месяцу? Пул клиентов. 34
День IV	Воронка продаж. 40
День V	Не говорите цену! 47
День VI	Пройти секретаря 53
День VII	Управление вниманием клиента 60
День VIII	Три шоколадки. 69
День IX	Психотипы трудных клиентов 74
День X	Люди не покупают самое дешевое. Не продаем ценой. 86
День XI	В чем сила, брат? — В портфолио! 95

День XII	Треугольник эффективности Коммерсанта . . .	100
День XIII	Слова и фразы табу	106
День XIV	Лидеры мнений и перенос авторитета	111
День XV	Четыре фактора успешности Коммерсанта . .	115
День XVI	Открываем ручеек доверия. Первое денежное касание.	122
День XVII	Эмоциональный захват.	128
День XVIII	Личная встреча	134
День XIX	Первый длинный разговор	141
День XX	Как получить конверсию в 90 процентов и выше? Принцип передачи сделки наверх . .	149
День XXI	Продай себя, продай Компанию, продай продукт	156
День XXII	Что такое Client Experience.	168
День XXIII	Регламенты и должностные инструкции . . .	178
День XXIV	Взаимодействия с дилерами, магазинами, рефералами и федерациями	188
День XXV	Как не залипать на возражениях	193
День XXVI	Пробежаться с заказчиком по плану работ, предложению и смете	202
День XXVII	Как дожимать сделку.	208
День XXVIII	Сдача экзаменов	215

День XXIX	Тренинг UpSale и CrossSale.....	221
День XXX	Как решать проблемы с клиентами.....	229
День XXXI	Лизинг, кредит и рассрочка.....	240
День XXXII	Как отрабатывать сборщиков КП.....	245
День XXXIII	Вера в лучшее. Внутренний «контракт». Уровни компетентности.....	250
День XXXIV	Список обязательной литературы.....	258
Заключение		267
Благодарности		269