

Содержание

Вступление	9
Вы сможете зарабатывать много денег.	
Неприлично много денег	9
Шаг 1. Обязательство как цель.....	25
Если вы не идете вперед, вы остаетесь позади.....	28
Шаг 2. Доверие	41
Вы не сможете ничего продать, пока	
не продадите себя	44
Шаг 3. Задавайте правильные вопросы	57
Дело не в том, что вы говорите. Дело в том,	
что вы спрашиваете.....	60
Шаг 4. Определение потребностей.....	73
Не будьте просто решением. Будьте лучшим	
решением.....	76
Шаг 5. Продайте свою компанию.....	89
Почему вы отлично подходите	
вашему покупателю?	92

Шаг 6. Продайте свой продукт.....	101
Смерть информационной свалке!.....	104
Шаг 7. Попросите об обязательствах	115
Не заканчивайте ни одной встречи без получения обязательства следующего шага	118
Шаг 8. Подтвердите продажу	133
Как профессионалы справляются с сожалением о покупке	136
Шаг 9. Еще раз проиграйте весь звонок.....	143
Почему у профессионалов дела всегда идут в гору?	146