

Spis treści

WSTĘP 7

CZĘŚĆ I SPRZEDAŻOWA ŚCIEMA

Rozdział 1. Uprzedzanie zamiaru sprzedawania 15

Rozdział 2. Wszystko, czego chcesz uniknąć 59

CZĘŚĆ II LUDZKA TWARZ HANDLU

Rozdział 3. Sprzedaż bez sprzedawania 91

Rozdział 4. Pomyśl prawdę 103

Rozdział 5. Gdzie jesteś? 117

Rozdział 6. Kim jesteś? 133

Rozdział 7. Z kim rozmawiasz? 165

Rozdział 8. Co przynosisz? 203

Rozdział 9. Jaką perswazję stosujesz? 239

Rozdział 10. Cena - Twój ulubiony temat? 281

Spis treści

CZĘŚĆ III
ZMIANA NAWYKÓW

Rozdział 11. Strażnicy przyzwyczajzeń 309

Rozdział 12. Trening 2.0 329

ZAKOŃCZENIE 348

PODZIĘKOWANIA 349

PODRĘCZNY SŁOWNICZEK POJĘĆ 351

BIBLIOGRAFIA 359

O AUTORZE 366