

## فهرست

یادداشت ناشر / ۹

یادداشت مترجم / ۱۱

مقدمه چاپ سوم / ۱۳

مقدمه / ۱۷

● عادت شماره ۱ / ۲۱

اگر روشتان مؤثر نیست، آن را اصلاح کنید

● عادت شماره ۲ / ۲۵

برای اعتماد آفرینی، این پیام را به مشتری تان منتقل کنید که این یک خرید سودمند است

● عادت شماره ۳ / ۲۹

سوآلهای درست را بپرسید

● عادت شماره ۴ / ۳۳

رهبری را به دست بگیرید و جلسه را خودتان اداره کنید

● عادت شماره ۵ / ۳۷

گوش بدهید، یاد بگیرید و رهبری کنید

● عادت شماره ۶ / ۴۱

مشتری را درگیر کنید

● عادت شماره ۷ / ۴۵

نیازهای کلیدی را پیدا کنید

● عادت شماره ۸ / ۴۹

کشف کنید که چه زمانی وقت فروش است

● عادت شماره ۹ / ۵۳

روشتان در مورد مشتریانی که خودشان به سمت شما آمده اند تغییر دهید

● عادت شماره ۱۰ / ۵۵

ایجاد روشهای جدید کاربرد محصول

● عادت شماره ۱۱ / ۵۹

وانمود کنید که مشاور مشتری هستید

● عادت شماره ۱۲ / ۶۱

در اولین ملاقات، قرار ملاقات بعدی را تنظیم کنید

● عادت شماره ۱۳ / ۶۵

یادداشت برداری کنید

● عادت شماره ۱۴ / ۶۷

برای هر مشتری جدید، یک طرح تهیه کنید

● عادت شماره ۱۵ / ۶۹

از مشتریان خود بخواهید افراد جدیدی را به شما معرفی کنند

● عادت شماره ۱۶ / ۷۳

شور و شوق از خود نشان دهید

- عادت شماره ۱۷ / ۷۵
- برای خودتان اعتبار ایجاد کنید
- عادت شماره ۱۸ / ۷۷
- راست بگویید
- عادت شماره ۱۹ / ۷۹
- خودتان را تشویق کنید و به خودتان اعتماد به نفس بدهید
- عادت شماره ۲۰ / ۸۳
- صبح زود کارتان را شروع کنید
- عادت شماره ۲۱ / ۸۵
- نشریات صنعت تان را مطالعه کنید (صنعت خودتان و مشتری تان)
- عادت شماره ۲۲ / ۸۷
- در روز بعد با تماس تلفنی، تاثیر ملاقات تان را تقویت کنید
- عادت شماره ۲۳ / ۸۹
- برای گروههای تجاری و مدنی سخنرانی کنید
- عادت شماره ۲۴ / ۹۳
- به دیگران هم فرصت بدهید
- عادت شماره ۲۵ / ۹۷
- مسئولیت جلساتی را که خراب می شوند بپذیرید
- عادت جایزه شماره ۱ / ۹۹
- هیچ کس صبح بیدار نمی شود و نمی گوید «من می خواهم امروز احمق باشم»
- عادت جایزه شماره ۲ / ۱۰۳
- همیشه حق با مشتری نیست
- عادت جایزه شماره ۳ / ۱۰۷
- درباره ماهیت شرکتی که برایش کار می کنید با خودتان روراست باشید
- عادت جایزه شماره ۴ / ۱۰۹
- به هر فردی که با او ملاقات می کنید، نام شرکتتان و چیزی را که می فروشید بگویید
- عادت جایزه شماره ۵ / ۱۱۱
- شوخ طبعی تان را حفظ کنید
- خلاصه / ۱۱۳
- درباره نویسنده / ۱۲۱
- قدردانی / ۱۲۲