

فهرست

۱۲

یادداشت ناشر

۱۴

مقدمه مترجم

۱۷

مقدمه: دلیل نگارش این کتاب

۲۱

سرمایه خود را حداکثر کنید: شش خط مشی

۲۲

فرمانهای تیم

۲۵

فصل ۱: مدل زنجیری فروش حرفه‌ای

۲۶

یادگیری بزرگ سالان: نحوه عمل

۲۷

ده گام

۲۹

مشتری چیست؟ شش نوع

۳۲

تعریف فروش

۳۳

مهارتهای پیشرفته فروش

۳۴

لازم نیست خود را نماینده فروش معرفی کنید

۳۵

مرکز نگهداری بزرگ سالان

۳۹

فصل ۲: نگرشهای موفقیت: پنج رکن

۴۲

نگرشهای افراد بسیار موفق

۴۲

نگرش شماره ۱: هم اکنون انجامش دادید! از اندیشه به عمل

۴۵

نگرش شماره ۲: تدوین هدفها - مقصدهای روزانه

۵۰

نگرش شماره ۳: عزت نفس: خودتان را به خودتان بفروشید

۵۶

نگرش شماره ۴: منطقه راحتی - توسعه اش دهید

۶۰

نگرش شماره ۵: صبور، اما پایدار باشید

۶۳

با «شما» آغاز می شود

۶۴

به دخترم چه گفتم

۶۷

فصل ۳: برنامه ریزی و آماده سازی: دوبار اندازه بگیرید، یک بار ببرید

۷۰

شما برنامه ریزی کرده اید، اما آیا آماده اید؟

۷۱

چه باید بدانیم

۷۳

اطلاعات را از کجا به دست آوریم

۷۵

حالت آمادگی

۷۸

زمان حضور

۷۹

ویژگیها و منافع: بدون مزیتها

۸۱

از ردیف کردن ویژگیها برای مشتری اجتناب کنید

۸۴

دو نوع اطلاعات

۸۶

طبقه بندی مشتریان: سه نوع

فهرست

فصل ۴: مدیریت وقت (زمان): این مبحث درباره وقت است

- ۹۳
۹۴ اما من وقت ندارم!
۹۵ ارزش ویژه زمان: ROT شما چیست؟
۹۶ پنج اصل مدیریت وقت
۹۸ ساعات فروش یا ساعات سرایداری؟
۱۰۲ خودکارسازی فروش
۱۰۶ اگر سر وقت برسید، دیر رسیده اید
۱۰۶ پذیرش فشار عصبی: یک پیشنهاد به موقع
۱۰۹ بیاپید با هم ناهار بخوریم: توافق نامه غذایی

فصل ۵: مشتری یابی: می دانم کجا پنهان شده‌ای

- ۱۱۳ رشد در برابر رشد واقعی
۱۱۴ در کجا پیدایشان کنیم: ۲۲ نظر
۱۱۸ فراخوان سرد حرفه ای

فصل ۶: ایجاد حس تفاهم و اعتماد: انعطاف رفتاری

- ۱۲۷ چه کار کنم که از من خوششان بیاید؟
۱۲۸ چهار سبک رفتاری مشتریان
۱۳۷ وقتی کسی را می بینیم چگونه بشناسیمش؟
۱۳۷ متفاوت در برابر سخت
۱۳۸ مشاهدات کلی

فصل ۷: کشف: روز مسابقه

- ۱۴۵ تحلیل نیازها
۱۴۶ روش PSIP
۱۵۱ معماری پرس و جو: پیاز را پوست بکنید
۱۵۸ ماهی گیری یا به قلاب انداختن ویژگی؟
۱۵۹ پل زنی موثر
۱۶۰ پل زنی معکوس
۱۶۲ از محوطه جریمه دوری کنید
۱۶۵ مهارتهای ارتباطی
۱۶۶ چرا ما شنونده های بدی هستیم

فصل ۸: مهارتهای ارائه: راه حلهای ارزش افزوده

- ۱۷۲ چرا باید از شما بخرم؟
۱۷۳ خنثی سازی رقابت

فهرست

۱۷۴	ده جزء کلیدی خنثی سازی
۱۷۹	مدیریت اعتراضات: دوست یا دشمن؟
۱۸۱	راهبرد پنج مرحله‌ای
۱۸۴	اعتراض به قیمت
۱۸۷	آن را جلو بیندازید

فصل ۹: تایید فروش: بسته شدن (قطعی شدن معامله)

۱۹۴	پنج کلمه جادویی
۱۹۷	این «نخیر» است یا «دانستن»؟
۱۹۸	سه جزء سازنده یک «بلی»
۱۹۹	چه وقت تایید بگیریم
۲۰۰	نه راهنمایی برای تایید فروش
۲۰۱	دو برابر کردن نسبت قطعی شدن معامله
۲۰۳	شماره ۲ باشید

فصل ۱۰: مذاکره خلاقانه: همیشه راهی وجود دارد

۲۰۹	چه موقعی مذاکره کنیم؟
۲۱۱	پنج اصل مذاکره سازنده

فصل ۱۱: طرح اقدام: اجرا

۲۲۴	افراد من نیاز دارند که با افراد شما صحبت کنند
۲۲۶	مشتریان به پیغام آوران شلیک نمی کنند

فصل ۱۲: پی گیری: دیگر هرگز تماس تلفنی نگیرید و چیزی ننویسید

۲۳۲	ده نامه پی گیری
۲۳۵	هنور بسیار دوستان دارم

نتیجه گیری

۲۳۷