

صفحه	موضوع
۱۳	یادداشت ناشر
۱۴	پیشگفتار
۱۶	پیشگفتار مترجمان
۱۹	مقدمه
۲۳	بخش اول: مفهوم فروش
۲۵	فصل یکم: فروش تمایز
۲۶	روابط شما «نکات منحصر به فرد فروش» است
۲۸	شریک شدن
۳۰	چهار قاعده برای شراکت مشاوره ای
۳۵	اصول فروش متفاوت
۳۷	فروش تمایز - خلاصه نکات مهم
۳۹	فصل دوم: فروش راه حل ها
۴۱	فروش یا ارائه راه حل؟
۴۲	پنج دیدگاه در فروش مشاوره ای - مشارکتی
۴۲	در کار خود متخصص باشید
۴۵	خطرات را کاهش دهید
۴۷	به راه حل تان ایمان داشته باشید
۴۸	به عنوان ابزار اصلی متقاعدسازی از سوالات استفاده کنید نه از استدلالات
۴۹	قدرت جادویی موضع یابی را درک کنید
۵۱	فروش راه حل ها - خلاصه نکات مهم
۵۳	بخش دوم: خرید و فروش
۵۵	فصل سوم: روانشناسی فرآیند خرید
۵۶	سلسله مراتب خرید، فرآیند خرید چگونه است؟
۵۷	مرحله اول: شناخت شکاف
۵۷	مرحله دوم: پرسش های درونی
۵۸	مرحله سوم: معیار سفارش
۶۰	مرحله چهارم: ارزیابی گزینه های رقابتی
۶۲	مرحله پنجم: رفع نگرانی های نهایی مشتری
۶۴	مرحله ششم: مذاکره کردن
۶۴	مرحله هفتم: اجرا
۶۶	فرآیند RACERNI چگونه کمک می کند؟
۶۶	روانشناسی فرآیند خرید - خلاصه نکات مهم

فصل چهارم: روانشناسی فرآیند فروش

۶۹	هنر تاثیر گذاری
۷۱	چهار مرحله در فرآیند فروش
۷۲	مرحله اول: افتتاح (گشایش)
۷۳	مرحله دوم: کشف
۷۴	مرحله سوم: سازگاری
۷۵	مرحله چهارم: اختتام
۷۶	سوالات اختتام نهایی
۷۷	روانشناسی فرآیند فروش - خلاصه نکات مهم

بخش سوم: مهارت های فروش

فصل پنجم: شناسایی معاملات جدید

۸۹	نکاتی ارزشمند برای شروع فروش
۹۰	عادت اول: منضبط باشید
۹۰	عادت دوم: بر اکراه خود چیره شوید
۹۱	عادت سوم: شدیداً پی گیری کنید
۹۲	عادت چهارم: رویکردهای متفاوتی را جستجو کنید
۹۳	عادت پنجم: درخواست توصیه ها
۹۴	عادت ششم: از یک سیستم پایگاه اطلاعاتی مشتریان احتمالی استفاده کنید
۹۵	شناسایی معاملات جدید - خلاصه نکات مهم

فصل ششم: ایجاد ارتباط

۱۰۳	اعتماد
۱۰۵	چگونه اعتماد ایجاد کنیم؟
۱۰۵	مردم ابتدا شخصیت فرد را می خرنند
۱۱۱	ایجاد ارتباط - خلاصه نکات مهم

فصل هفتم: فروش از طریق تجزیه و تحلیل شکاف

۱۱۵	شناسایی یک شکاف
۱۱۶	قبل از ارائه راه حل تان، شکاف را فراختر جلوه دهید
۱۲۰	فروش از طریق تجزیه و تحلیل شکاف - خلاصه نکات مهم

فصل هشتم: هنر مذاکره فروش ۱۲۷

۱۲۹	یکم: شناسایی چالش قیمت
۱۳۰	دوم: اگر دادن یک امتیاز ضروری است، در مورد آن معامله کنید
۱۳۳	سوم: سطوح آرمان را درک کنید
۱۳۴	چهارم: خست به خرج دهید
۱۳۵	پنجم: متغیرهای قابل مذاکره را جستجو کنید
۱۳۷	ششم: یاد بگیرید که چگونه از بست رهایی یابید
	هفتم: چگونگی برخورد با مشتری ای که می گوید: پیشنهاد شما
۱۳۸	خوب است، ولی من نمی توانم چنین مبلغی را بپردازم
۱۴۰	هنر مذاکره فروش - خلاصه نکات مهم

فصل نهم: فروش بزرگ ۱۴۳

۱۴۴	قاعده اول: افزایش سود را بفروشید
۱۴۹	قاعده دوم: میناها را تحت پوشش قرار دهید
۱۵۳	فروش بزرگ - خلاصه نکات مهم

فصل دهم: سلسله مراتب کامل فروش ۱۵۵

۱۵۶	هشت مرحله LACPOMAC
۱۵۷	مرحله اول: هدایت
۱۵۸	مرحله دوم: پرسیدن
۱۶۰	مرحله سوم: اطمینان حاصل کردن
۱۶۱	مرحله چهارم: پیش خاتمه
۱۶۲	مرحله پنجم: ترتیب اهمیت
۱۶۳	مرحله ششم: هماهنگ کردن و علامت زدن
۱۶۳	مرحله هفتم: پرسش مجدد
۱۶۴	مرحله هشتم: اختتام
۱۶۴	سلسله مراتب فروش - خلاصه نکات مهم

بخش چهارم: مهارت های شخصی ۱۶۷

فصل یازدهم: پرورش نیروی درونی ۱۶۹

۱۷۱	خودتان را به اوج برسانید
۱۷۲	ارزش نگرش

۱۷۳	مصمم و با اراده باشید
۱۷۵	هدفمند باشید
۱۷۶	آنچه را که دوست دارید انجام دهید
۱۷۷	یک مربی پیدا کنید
۱۷۷	مشتاقانه خودتان را کاملاً آماده کنید
۱۷۸	تصمیم بگیرید که کار خود را بهتر از دیگران انجام دهید
۱۷۹	احساس و انرژی، عاملی برای فروش
۱۸۱	مهارت‌های سخن‌وری
۱۸۲	پرورش نیروهای درونی - خلاصه نکات مهم

فصل دوازدهم: قدرت روانی خود را برای موفقیت افزایش دهید

۱۸۵	چگونه بر مشکلات غلبه کنیم؟
۱۸۵	این یک مبارزه است نه مشکل
۱۸۵	چیزی به نام شکست وجود ندارد بلکه یک بازخور است
۱۸۶	این عامل را به مزیت خود تبدیل کنید
۱۸۷	راه حلی وجود دارد، همه کاری که باید انجام دهید یافتن آن است
۱۸۷	در خود اعتماد به نفس ایجاد کنید
۱۸۸	روی نتیجه کار تمرکز کنید
۱۸۹	اعتماد به نفس‌تان را به طور فیزیکی پرورش دهید
۱۹۰	من می‌توانم آن را انجام دهم
۱۹۱	یافشاری کنید
۱۹۲	چگونه می‌توانم بهتر انجامش دهم؟
۱۹۳	همیشه در حال آموختن باشید
۱۹۳	ذهن‌تان را با داده‌های مثبت تغذیه کنید
۱۹۴	منفی‌ها را حذف کنید
۱۹۶	سلامت روانی خود را برای موفقیت افزایش دهید - خلاصه نکات مهم
۱۹۸	سخن آخر

۲۰۱

پیوست‌ها

۲۰۲	پیوست ۱: تنظیم قرار ملاقات
۲۰۶	پیوست ۲: ایجاد اعتماد و اتمام معامله