

# СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие .....	5
-------------------	---

## Часть первая

### Психология заключения сделки

Глава 1. Продавщица «домашнего очага» .....	8
Глава 2. Как сделать покупателя победителем .....	22
Глава 3. Доверие: ключ к карьере в торговле .....	37
Глава 4. Продажа и здравый смысл .....	48
Глава 5. Постановка голоса для заключения сделок .....	59
Глава 6. Профессионал продает и доставляет .....	76

## Часть вторая

### Залог успеха вашей торговой карьеры

Глава 7. Решающий шаг в продаже .....	88
Глава 8. Эмпатия, симпатия и продажа .....	96
Глава 9. Правильная психологическая установка .....	112
Глава 10. Ваше отношение к самому себе .....	118
Глава 11. Ваше отношение к другим .....	125
Глава 12. Ваше отношение к профессии продавца .....	132
Глава 13. Создание резервов в торговле .....	153
Глава 14. Создание психологического резерва в торговле .....	163
Глава 15. О необходимости любви .....	175

## Часть третья

### Профессиональный продавец

Глава 16. Изучение и использование профессиональных технологий .....	182
Глава 17. Характерные черты профессионального продавца .....	186
Глава 18. Знакомьтесь, это — профессионал .....	202
Глава 19. Каждый человек — продавец, и всё продается .....	219

## Часть четвертая

### Воображение и словесные картины

Глава 20. Воображение в торговле .....	242
Глава 21. Воображение продает и заключает сделки .....	259
Глава 22. Использование словесных картин в процессе продажи .....	287
Глава 23. Продавайте картины, чтобы продавать больше .....	300

**Часть пятая****Болты и гайки продажи**

<b>Глава 24.</b> Возражения — ключ к заключению сделки .....	306
<b>Глава 25.</b> Возражения полезны — возражающие нет .....	317
<b>Глава 26.</b> Друг продавца .....	327
<b>Глава 27.</b> Использование возражений для заключения сделки .....	338
<b>Глава 28.</b> Причины и оправдания покупки .....	353
<b>Глава 29.</b> Использование вопросов для заключения сделки .....	360
<b>Глава 30.</b> Для тех, кто занимается прямыми продажами .....	368

**Часть шестая****Ключи к заключению сделок**

<b>Глава 31.</b> Четыре идеи и ключ к успеху в торговле .....	390
<b>Глава 32.</b> Продажа и ухаживание идут параллельными путями .....	403
<b>Глава 33.</b> Прием «смотри и слушай!» .....	422
<b>Глава 34.</b> Слушайте — и слушайте внимательно .....	440
<b>Глава 35.</b> Ключи к заключению сделок. Окончание .....	450
<b>Глава 36.</b> Прием «повествование» .....	470
Выражение благодарности .....	475