

Оглавление

| | |
|--|-----|
| Введение..... | 7 |
| Установление контакта | 17 |
| Выявление потребностей | 47 |
| Типы вопросов..... | 89 |
| Правила слушания | 97 |
| Нюансы техники вопросов..... | 137 |
| Товарная аргументация..... | 141 |
| Ценовая аргументация..... | 173 |
| Работа с возражениями | 183 |
| Приемы завершения продаж | 193 |
| Подготовка телефонного звонка | 201 |
| Продажа по телефону | 207 |
| Несколько слов на прощание с вершины лестницы продаж | 215 |
| Об авторе | 225 |