

Оглавление

Предисловие	11
Введение	13
Часть 1. Как плавать среди акул	27
Глава 1. Секреты гармонии	29
Глава 2. Как вам известно...	35
Глава 3. Вернитесь к закону первых вопросов	40
Глава 4. Облегчите задачу другому	48
Глава 5. Природа уверенности	52
Часть 2. Титры, тизеры, трейлеры	57
Глава 6. Миф о презентации в лифте	60
Глава 7. Схема создания титров	63
Глава 8. Тизеры на все случаи жизни	69
Глава 9. Трейлеры, которые работают	75
Глава 10. Четыре вопроса	86
Часть 3. Как добиться нужной встречи	95
Глава 11. Прекратите налаживать связи	98
Глава 12. Единственный стоящий принцип нетворкинга	102
Глава 13. Лучшее в мире нетворкинга	104
Глава 14. Больше полезных людей вокруг	108
Глава 15. Ваши VIP	112
Глава 16. Не забудьте о ближнем круге	116
Часть 4. Встреча	119
Глава 17. Пять этапов встречи	121
Глава 18. Прежде чем входить	125
Глава 19. Пройти естественный отбор	128
Глава 20. Дуракам везет	133
Глава 21. Сто процентов внимания	137
Глава 22. Лучшие вопросы	143

Глава 23. Не говорит, а показывает	151
Глава 24. Любите отвечать на вопросы	162
Глава 25. Закрытие	168
Глава 26. Как красиво уйти	174
Глава 27. По пути с переговоров	177
Глава 28. Прежде чем войти в другую переговорную	179
Часть 5. Мини-встречи	183
Глава 29. Как делать запросы	186
Глава 30. Как поддерживать контакт	202
Глава 31. Как отслеживать процесс	208
Глава 32. Как говорить «нет»	225
Часть 6. Разрешение вопросов	233
Глава 33. Вмешательства, ошибки, катастрофы	235
Глава 34. Плохие клиенты	238
Глава 35. Непредсказуемые партнеры	243
Глава 36. Если вы в тупике	248
Эпилог	254
Благодарности	255
Об авторе	256