

Оглавление

От автора 7

Введение 11

Секрет № 1

Вы должны продать только одну вещь:
свой статус 17

Секрет № 2

Вы должны донести до клиента правду:
вам очень выгодно работать честно 25

Секрет № 3

Вы должны продавать тогда,
когда надо, а не все время 33

Секрет № 4

Вы должны заняться сначала
внутренними продажами,
а потом продажами товаров
и услуг клиентам 41

Секрет № 5

Вы должны сделать так, чтобы клиент
не мог сравнивать вас с другими 51

Секрет № 6

Вы должны понимать, чего клиент
боится 61

Секрет № 7

Вы должны управлять ожиданиями
клиента 71

Секрет № 8

Вы должны освоить азы управления
проектами 81

Секрет № 9

Вы должны работать и больше,
и по-другому 91

Секрет № 10

Суровое озабоченное лицо
не единственный признак
профессионализма. Улыбайтесь! 101

Заключение 111

Об авторе 114