

Cuprins

Prefață	7
Introducere: gândiți ca un agent de vânzări de top ..	11
1 Dedicati-vă atingerii excelenței	19
2 Acționați ca și cum ar fi imposibil să dați greș ..	23
3 Puneți-vă tot sufletul în vânzare	27
4 Pozitionați-vă ca un adevărat profesionist	31
5 Pregătiți-vă atent pentru toate vânzările	35
6 Dedicati-vă învățării permanente	41
7 Acceptați răspunderea completă pentru rezultatele obținute	51
8 Atingeți excelența încă de la bază.....	55
9 Stabiliți relații pe termen lung.....	61
10 Fiți un specialist în îmbunătățiri financiare	65
11 Folosiți vânzarea educațională cu toți clienții...	69
12 Instituți megacredibilitatea fiecărui client potențial	73
13 Rezolvați eficient obiecțiile	83
14 Ocupați-vă în mod profesionist de prețuri	89
15 Învățați cum să finalizați o vânzare	95
16 Faceți să conteze fiecare minut	101
17 Aplicați peste tot regula 80/20	107
18 Mențineți-vă plină pâlă vânzărilor	111

19 Stabiliți obiective clare de venit și vânzări	119
20 Gestionați-vă bine teritoriul	125
21 Practicați cele șapte secrete ale succesului vânzărilor	129
Sinteză	133
Resurse pentru învățare de la Brian Tracy Interna- tional	139
Brian Tracy. Conferențiar • autor • instructor	141
Index	143
Despre autor	149