

Spis treści

Wstęp 9

Wstęp Briana Tracy'ego 17

Część 1: Jaki jest twój optymalny styl sprzedaży?

Po czym rozpoznasz, co potrafisz? 21

Dygresja: Geneza metody INSIGHTS 33

A ty – jakim typem jesteś? 47

Jak postrzega cię twój klient? 71

Jak sprzedajesz swoim klientom? 79

Twój klient: typ dyrektora, reformatora,
a może obserwatora? 99

Jak stać się supersprzedawcą? 121

Część 2: Sprzedawaj kompetentnie i z głową!

Rozpoznaj typ swojego klienta! 133

Optymalne przygotowanie do rozmowy sprzedaży 157

Występować z pewnością siebie
– strategię postępowania z dominującym klientem 169

Pomysły i pogawędki – strategię postępowania
z klientem pełnym inicjatywy 187

Zdobyć zaufanie – strategię postępowania
z klientem zrównoważonym 205

Mistrzostwo w szczegółach – strategię postępowania
z klientem skrupulantem 221

Klient w stresie – jak powinieneś reagować 237

Typowe zachowania obronne klienta lub kontrstrategie 249

Rozmowy sprzedaży przez telefon	257
Rozmowy sprzedaży na targach	269
Zbuduj idealny zespół sprzedaży!	275
Sprawdź siebie: Kolorystyczna analiza zachowań	283
Podziękowania	285