

Deszcz pieniędzy. Model RAIN, czyli skuteczne rozmowy sprzedażowe

Autorzy: [Mike Schultz](#), [John E. Doerr](#)

Można znaleźć wiele książek na temat sprzedaży, jednak od czasu do czasu pojawia się publikacja prezentująca świeże podejście do tematu. Nawet doświadczony specjalista powinien przeczytać tę pozycję.

Philip Kotler

Schultz i Doerr przedstawili nam idealną receptę na sprzedawanie z zyskiem. Sam rozdział o propozycji wartości jest wart więcej niż cena całej książki. Nie zastanawiaj się. Kup tę książkę. Przeczytaj, zastosuj i ciesz się kolejnymi sukcesami w sprzedaży.

Michael W. McLaughlin

Niech spadnie na Ciebie deszcz pieniędzy!

Nowe technologie i zmieniające się style komunikacji odgrywają coraz większą rolę w naszym życiu zawodowym. Jedno tylko się nie zmienia — sprzedaż to ciągle kwestia umiejętnie poprowadzonej rozmowy. To właśnie w takich dialogach rodzą się nowe okazje sprzedażowe, zawierane są intratne transakcje i tworzą się długofalowe relacje.

Metodyka RAIN pomogła dziesiątkom tysięcy osób nauczyć się prowadzenia skutecznych rozmów sprzedażowych. Dzięki niej także Ty rozwiniesz odpowiednie podejście psychologiczne, zdobędziesz umiejętności i wiedzę oraz skokowo poprawisz wyniki. Nauczysz się budować bliską relację i zaufanie już przy pierwszym kontakcie oraz stosować niezawodne zasady wywierania wpływu w sprzedaży. Jeśli wdrożysz w życie jedynie połowę pomysłów zawartych w tej książce, nigdy więcej nie będziesz mieć problemów ze sprzedażą. Zaczynaj już teraz płynnie przechodzić od powitania do finalizowania transakcji z kolejnymi klientami!

- Rapport (porozumienie)
- Aspirations and Afflictions (aspiracje i doświadczenie)
- Impact (oddziaływanie)
- New Reality (nowa rzeczywistość)
- Książka zawiera darmowe materiały internetowe, wspomagające proces sprzedaży metodą RAIN!

Mike Schultz jest prezesem firmy RAIN Group, a także światowej sławy konsultantem i ekspertem w dziedzinie szkoleń sprzedażowych oraz poprawiania wyników sprzedaży. Mike jest wydawcą magazynu "*RainToday.com*", jednego z największych na świecie magazynów internetowych poświęconych sprzedaży oraz marketingowi. Jest również wykładowcą na wydziale marketingu w Babson College. Swoje przemyślenia publikuje też na blogu www.raingroup.com/blog.

John E. Doerr również jest prezesem firmy RAIN Group, konsultantem, mówcą, autorem publikacji i wykładowcą specjalizującym się w zagadnieniach związanych z procesem sprzedaży oraz jego skutecznością. Dzięki rozmowom przeprowadzonym według modelu RAIN sprawił, że jego firma znalazła się na liście magazynu "Inc." wśród najszybciej rozwijających się przedsiębiorstw w Stanach Zjednoczonych.

Spis treści:

Podziękowania (11)

Część I. Przygotowanie do rozmów RAIN (13)

- 1. Wprowadzenie (15)
- 2. Najważniejsza rozmowa w Twoim życiu (31)
- 3. Określanie celów i planowanie działań (39)
- 4. Własna propozycja wartości (47)

Część II. Najważniejsze koncepcje modelu RAIN (61)

- 5. Relacje (63)
- 6. Aspiracje i bolączki (71)
- 7. I co dalej? (83)
- 8. Nowa rzeczywistość (99)
- 9. Znajdź równowagę pomiędzy udzielaniem wsparcia i zdobywaniem informacji (109)
- 10. Zgłębianie potrzeb (121)
- 11. Szesnaście zasad wywierania wpływu w sprzedaży (129)
- 12. Wskazówki pomocne przy prowadzeniu rozmów sprzedażowych RAIN (151)

Część III. Zwiększanie swojej skuteczności zgodnie z modelem RAIN (169)

- 13. Pozyskiwanie potencjalnych klientów przez telefon (171)
- 14. Radzenie sobie z zastrzeżeniami (197)
- 15. Finalizowanie transakcji, inicjowanie relacji (211)
- 16. Co musisz wiedzieć, aby dokonać sprzedaży (221)
- 17. Planowanie każdej konwersacji zgodnie z modelem RAIN (231)
- 18. Jak zaprzepaścić rozmowę sprzedażową (237)
- 19. Wprowadzenie modelu RAIN do codziennej praktyki (255)

Materiały dodatkowe i internetowe (257)

O RAIN Group (275)

O "RainToday.com" (276)

Subskrypcja "RainToday.com" (277)

O autorach (279)