

W zasięgu jednego telefonu. Tajemnice mistrza kontaktów.

Autorzy: [Jeffrey W. Meshel](#), [Douglas Garr](#)

Nawiąż kontakty przynoszące sukces!

Nawiązywanie i pielęgnowanie relacji z ludźmi to podstawa sukcesu zawodowego. Często mówi się, że dobrze jest wiedzieć wszystko, lecz jeszcze lepiej jest znać... wszystkich. Rozmowa, a nawet pojedyncze słowa mogą zadecydować o losach ważnego przedsięwzięcia. Kolejna duża sprzedaż, korzystna umowa czy wielki sukces niejednokrotnie zależą od pierwszego wrażenia. Dlatego nawiązywanie relacji ma tak ogromne znaczenie.

Książka zawiera mnóstwo przydatnych rad, które przyniosą nieocenioną pomoc zarówno początkującym, jak i zaprawionym w bojach biznesmenom. Korzystając z zawartych w niej wskazówek, zwiększysz efektywność każdej rozmowy. Autor podkreśla jednak, że nawiązywanie kontaktów nie polega na wykorzystywaniu ludzi, ale przede wszystkim jest daniem i dzieleniem się z innymi.

- Cenne rady: jak szczerze i naturalnie nawiązywać kontakty z klientami
- Filozofia dawania: pomaganie innym to najlepszy sposób na pozyskanie dobrych kontaktów
- Zarządzanie sprzedażą: ustalanie i osiąganie celów handlowych
- Korzystanie ze skutecznych technik sprzedaży: jak zamienić nie w może, a może w tak

**To obowiązkowa lektura dla każdego,
kto chce stworzyć, rozbudować i rozwinąć firmę.**

Spis treści:

Podziękowania (7)

Wprowadzenie (9)

Część I PODSTAWY

1. Zielony dwudziestojednolatek (21)

Jakie wnioski wyciągnąłem z przeszłości

2. Podstawy budowania sieci kontaktów (35)

3. Nie pytaj: "Co będę z tego miał?" (45)

4. Postrzeganie siebie oczami innych (55)

Jak Cię widzą inni

5. Jak przełamać nieśmiałość (69)

6. Podstawowe techniki sprzedaży (79)

Zmień "nie" w "może" i "może" w "tak"

7. Sztuka sprzedaży (93)

8. Baza danych (105)

To, co wiesz o tych, których znasz

Część II TECHNIKI DLA ZAAWANSOWANYCH

9. Stwórz efektywną grupę kontaktów (121)

- 10. Dynamika budowania sieci kontaktów (133)**
- 11. Działalność grup kontaktów (151)**
- 12. Budowanie sieci kontaktów w szerszym aspekcie (165)**
- 13. Podnoszenie poprzeczki (177)**
- Korzyści płynące z budowania sieci kontaktów**
- 14. Jak inni eksperci budują sieci kontaktów (187)**
- Trzy punkty widzenia**
- 15. Satysfakcja z budowania sieci kontaktów (207)**
- Skorowidz (213)**