

Zig Ziglar o profesjonalnej sprzedaży.

Autor: [Zig Ziglar](#)

- Nigdy nie przestawaj się uczyć
- Przestrzegaj reguł zawodu i własnych zasad
- Pogódź karierę i życie osobiste

Efektywnie, etycznie i zawsze z tarczą

Jeśli pracujesz jako handlowiec, doskonale wiesz, jak wyczerpujące bywa to wyzwanie. Pochłania ono mnóstwo energii i nie pozostaje bez wpływu na Twoje życie osobiste. Wiesz jednak równie dobrze, jakie to satysfakcjonujące zajęcie. Jeśli dopiero zaczynasz -- wszystko przed Tobą! Kiedy już połkniesz bakcyła, będziesz handlowcem nawet po przejściu na emeryturę.

Zig Ziglar to międzynarodowy guru sprzedaży. Człowiek, któremu udało się odnieść prawdziwy sukces, a przy tym zachować zdrowie psychiczne, fizyczne i szczęśliwą rodzinę. Chętnie dzieli się on teraz swoimi doświadczeniami z młodszym pokoleniem profesjonalistów.

Skoro zastanawiasz się nad tą właśnie książką, wiesz, że przeciętność nie jest Ci pisana. Masz znacznie większe aspiracje i szukasz skutecznych narzędzi, by wcielić je w życie. Posiadasz również talent. Jednak równie ważna jak talent jest systematyczna praca.

Przedstawione tu oryginalne techniki i skuteczne metody sprzedaży bez wątpienia przyczynią się do Twojego sukcesu. Ziglar oferuje Ci jednak coś więcej -- pomysły i zasady, dzięki którym poprawi się jakość całego Twojego życia. Odpowie na każde pytanie, jakie zechcesz zadać. Jak zachować elastyczność w obliczu zmieniającej się technologii? Jak radzić sobie z rozłąką z bliskimi? Jak porozumieć się z trudnym klientem? Jak efektywnie spędzać wolny czas i wypoczywać? To dopiero początek Twojej podróży. Pamiętaj, podniesienie jakości nawet drobnych i niedocenianych elementów Twojego życia robi wielką różnicę.

Wszystkie przykazania spełnionego handlowca

- Skuteczne przeciwdziałanie niechęci do rozmowy handlowej.
- Radzenie sobie z ciężarem stresu finansowego i sprzedaży pod presją.
- Rozpoznawanie potrzeb i zachcianek klienta, czyli psychologia sondowania.
- Radzenie sobie ze stresem i pozytywne nastawienie, gdy interesy idą gorzej.
- Zawieranie satysfakcjonujących transakcji sprzedaży.
- Twoja rodzina także może pomóc Ci w zrobieniu kariery.
- Odzyskanie kontroli nad swoim czasem i życiem osobistym.

Spis treści:

Rozdział pierwszy. Dokonałeś właściwego wyboru (21)

Kariera w najstarszym zawodzie świata

Rozdział drugi. Sprzedaż na współczesnym rynku (35)

Dekada technologii

Rozdział trzeci. Znalezienie kogoś, kto chce dokonać zakupu (51)

Jak pozostać w zawodzie handlowca
Rozdział czwarty. Sprzedaż w praktyce (67)
Efektywne przeciwdziałanie niechęci do rozmowy handlowej
Rozdział piąty. Sprzedawaj z rozmysłem, a nie przez przypadek (87)
Recepta na wykształcenie umiejętności skutecznej sprzedaży
Rozdział szósty. Pytania są odpowiedziami (105)
Rozpoczęcie analizy potrzeb
Rozdział siódmy. "Przesłuchanie" podczas rozmowy (123)
Przeprowadzanie swobodnej rozmowy
Rozdział ósmy. Nie pozwól, by światełko zgasło (145)
Uświadamianie potrzeb zarówno profesjonalnemu sprzedawcy, jak i potencjalnemu klientowi
Rozdział dziewiąty. Sprzedajemy rozwiązania dla ludzkich problemów (163)
Kieruj się potrzebą
Rozdział dziesiąty. ABC zawierania transakcji w handlu (179)
ZPoZ = Zawsze Proś o Zamówienie
Rozdział jedenasty. Częstsze zawieranie większej liczby transakcji (197)
Metoda P Z I E T służąca pokonywaniu przeszkód
Rozdział dwunasty. Wykraczanie poza służbę klientowi i przejście do satysfakcji klienta (213)
Poddajesz się, zbijasz majątek czy brniesz dalej?
Rozdział trzynasty. Urok życia na walizkach (229)
Mit dotyczący zawodu handlowca
Rozdział czternasty. Skuteczny system wspierania sprzedaży (247)
Jak biuro i rodzina mogą umożliwić Ci zrobienie kariery
Rozdział piętnasty. Organizacja i dyscyplina (263)
Zyskiwanie kontroli nad swoim czasem i życiem
Rozdział szesnasty. Właściwe zrozumienie osoby (279)
Zrozum właściwie osobę, a potem właściwie zrozum handlowca
Załącznik (303)
Epilog (309)
Bibliografia (315)
Eksperci, którzy wnieśli wkład w tę książkę (319)
Podziękowania (321)