

Sprzedawaj tak, by ludzie lubili od Ciebie kupować!

- Reguły, sekrety, dobra zabawa, czyli jak zadbać o całokształt Twojej relacji z klientem
- Przeciwności i przeciwnicy, czyli jak poradzić sobie w najtrudniejszych sytuacjach
- Niech żyje Król Klient Wielki, czyli kto i co naprawdę liczy się w procesie sprzedaży

Jeffrey Gitomer jest jedną z tych zadziwiających osób, którym udało się wejść na szczyt bez stosowania różnych brudnych sztuczek. Od lat tłumaczy, że klient w oczach sprzedawcy powinien być najcenniejszym, najbardziej godnym szacunku partnerem, a nie frajerem do oskubania. Że klienta należy posłuchać i pomóc mu wybrać to, czego naprawdę potrzebuje, a nie to, co ciśnie w kąt tuż po dokonaniu transakcji. Że klient potraktowany z pełną szczerością i zaangażowaniem wróci do swojego ulubionego sprzedawcy i nawiąże z nim długoterminowe relacje ku obopólnej satysfakcji.

Sprawdzone podejście handlowe Jeffreya okazuje się jeszcze skuteczniejsze w relacjach z dzisiejszym klientem. Nowe wydanie *Biblii handlowca* przedstawia sprzedaż w nieco szerszym kontekście, wzbogaca dotychczasowe klasyczne ujęcie o elementy odzwierciedlające współczesne realia biznesowe, ekonomiczne i konsumenckie (zarówno te tradycyjne, jak i internetowe). To kompleksowy przewodnik po nawiązywaniu kontaktów, umawianiu spotkań, finalizowaniu transakcji i zarabianiu pieniędzy. Traktuje o lojalności, relacjach, rekomendacjach i poleceniach — o prawdziwych transakcjach, prawdziwej wartości i prawdziwych zyskach.

- 10,5 przykazania sprzedaży
- 12,5 wartości dobrego sprzedawcy
- Olśniewanie klienta
- Dobra prezentacja
- Wątpliwości, zamknięcie i kolejne podejścia
- Głoszenie nowiny
- Nawiązywanie kontaktów
- Prorocy i zyski
- W górę, dochodzie!

Przekuwaj kontakty w relacje, a relacje w polecenia — i sprzedawaj ludziom to, o czym marzą!

Jeffrey Gitomer – światowy autorytet w sprawach sprzedaży i budowania lojalności klientów. Organizuje publiczne i zamknięte seminaria, prowadzi roczne konferencje sprzedaży oraz szkolenia z zakresu sprzedaży, zaufania, lojalności klientów i rozwoju osobistego. Pisuje felietony czytane przez ponad 4 milionów czytelników i wydaje popularne czasopismo internetowe. W 2008 roku trafił do Speaker Hall of Fame prowadzonej przez National Speaker Association.

Praktyczne porady sprzedażowe, z którymi możesz zapoznawać się na co dzień i bezzwłocznie stosować je w praktyce.

Przeczytaj tę książkę od deski do deski. Otwórz ją w dowolnym miejscu i ucz się tego, czego w danej chwili potrzebujesz. Natychmiast zastosuj zdobyte informacje.

10,5 przykazania skutecznej sprzedaży Jeffreya Gitomera (17)

12,5 wartości zawodowego sprzedawcy (40)

CZĘŚĆ 1. REGULY, SEKRETY, DOBRA ZABAWA (43)

- 1.1. Księga stworzenia (43)
 - Co nowego można znaleźć w książce sprzed dwudziestu lat? (44)
 - "Niestety, nie ma takiej możliwości" (45)
 - No dobrze, więc co będziesz z tego miał? (48)
 - 8,5 sposobu, jak najlepiej wykorzystać tę książkę (50)
 - Dawne metody sprzedaży już się nie liczą... czy coś w tym rodzaju (53)
 - Samoprzylepne karteczki Twoim kluczem do sukcesu (56)
- 1.2. Księga reguł (59)
 - 39,5 sposobu na sukces w sprzedaży (60)
 - DHD (66)
- 1.3. Księga sekretów (69)
 - Dlaczego handlowcom nie zawsze się udaje? (70)
 - Nie jesteś urodzonym handlowcem - naucz się zarabiać! (73)
 - Co jest nie tak z tą transakcją? Problemem jesteś Ty! (75)
 - Łącznik między pozytywnym a negatywnym (78)
 - Jak klient (naprawdę) chce być traktowany (81)
 - Jak (tak naprawdę) chce być traktowany handlowiec (84)
 - Jak znaleźć czuły punkt klienta? (87)
- 1.4. Księga wielkich sekretów (91)
 - Najlepsze transakcje robi się z przyjaciółmi (92)
 - Twój obecny klient jest Twoim najlepszym przyszłym klientem (95)
 - Poniedziałek - najlepszy dzień na zamykanie transakcji (98)
 - Życiowe credo (100)
- 1.5. Księga humoru (103)
 - Nie macie pojęcia, co mi się przytrafiło po drodze! (104)

CZĘŚĆ 2. JAK OLSNIĆ KLIENTA (107)

- 2.1. Księga zachwyków (107)
 - Efekt WOW pomoże Ci zrobić dobry interes (108)
 - Czy korzystasz z efektu WOW? (112)
 - Pamięta mnie pan? Jestem handlowcem. Jak wszyscy inni (116)
- 2.2. Księga pytań (119)
 - Sprzedawać czy nie sprzedawać? Oto jest (MOCne) pytanie (120)
 - Czy potrafisz przeprowadzić transakcję w pięciu pytaniach? (123)
- 2.3. Księga Mocy (127)
 - Jesteś teraz w mojej MOCy (128)

CZĘŚĆ 3. POZWÓLCIE, ŻE SIĘ PRZEDSTAWIĘ (131)

- 3.1. Księga autoprezentacji (131)
 - Przepis na trzydziestosekundową autoreklamę (132)

- Jak zaprezentować się w 30 sekund? (135)
- Jak najlepiej wykorzystać zdobyte referencje? (137)
- 3.2. Księga ofert (141)
 - "Akwizytorom wstęp wzbroniony" - ulubiony napis handlowców (142)
 - Jak dotrzeć do odpowiedniej osoby decyzyjnej i przedstawić jej ofertę? (144)
 - Rozpoczęcie jest tak samo ważne jak zakończenie (148)
 - Składanie oferty to dobra zabawa. Jeśli sam w to wierzysz (150)
 - Etapy składania oferty (153)

CZĘŚĆ 4. JAK ZROBIĆ DOBRĄ PREZENTACJĘ (157)

- 4.1. Księga prezentacji (157)
 - Jak ułatwić sobie sprzedaż? Trzeba nawiązać dobry kontakt z klientem (158)
 - 12,5 sposobu na przekonanie klienta do kupna (161)
 - Gdzie i kiedy rodzi się zaufanie klienta do sprzedającego? (164)
 - Słowa i zwroty, których należy unikać za wszelką cenę (167)
 - Fizyczne zaangażowanie klienta = sprzedaż (169)
 - Głupota prezentacyjna. Nie robisz tego, prawda? (172)

CZĘŚĆ 5. WĄTPLIWOŚCI, ZAMKNIĘCIE I KOLEJNE PODEJŚCIA (175)

- 5.1. Księga wątpliwości (175)
 - Wątpliwości - wystąp! (176)
 - Przeszkody w praktyce. Praktyczne rozwiązania (179)
 - Przewidywanie wątpliwości (183)
 - Sprzedaż zaczyna się wtedy, kiedy klient zaczyna wątpić (186)
- 5.2. Księga zamknięcia (201)
 - Pierwsze 19,5 oznaki gotowości klienta do kupna (202)
 - Odpowiadając na pytania klienta, unikaj odpowiedzi "Tak" lub "Nie" (205)
 - Jak zadawać pytanie zamykające? (207)
 - Sprzedaż na pieska (209)
 - Niech piesek goni Ciebie (211)
 - Najpierw zjedz deser! (213)
 - Najlepsze zamknięcie transakcji wcale nie jest zamknięciem! (215)
- 5.3. Księga wytrwałości (219)
 - Narzędzia sprzedaży odgrywają ważną rolę w procesie rozwijania kontaktów z klientem (220)
 - Człowieku, jesteś handlowcem od dziecka! (222)
 - Och, nie... Tylko nie automatyczna sekretarka! (224)
 - "Zostaw wiadomość po sygnale, na pewno do ciebie oddzwonię". Na pewno... (226)
 - Nie możesz się umówić na spotkanie? (229)

CZĘŚĆ 6. PRZECIWNOCI I PRZECIWNICY (231)

- 6.1. Księga lamentów i biadolonia (231)
 - Gdy zła sprzedaż przytrafia się dobrym ludziom (232)
 - 18,5 cechy nieudanej kariery sprzedawcy (235)
- 6.2. Księga konkurencji (239)
 - Tańczysz z konkurencją? Nie pomył kroków! (240)

CZĘŚĆ 7. NIECH ŻYJE KRÓL KLIENT WIELKI (243)

- 7.1. Księga obsługi klienta (243)
 - Tajemnica świetnej obsługi klienta (244)
 - Doskonała obsługa klienta to potężne narzędzie sprzedaży (246)
 - Reklamacje rodzą sprzedaż... jeśli dobrze na nie zareagujesz (249)

CZĘŚĆ 8. GŁOSZENIE NOWINY (253)

- 8.1. Księga komunikacji (253)
 - Cotygodniowe spotkania działu sprzedaży miejscem generowania nowych transakcji (254)
 - Oferta zadziała, jeżeli tylko ją napiszesz (257)
 - Chcesz sfinalizować więcej transakcji? Uważniej słuchaj! (260)
 - Nauka słuchania w dwóch słowach: zamknij się! (264)
 - Istnieje 100 mld różnych typów nabywców. Przekonaj się sam (268)
- 8.2. Księga targów (273)
 - 35,5 zasady sukcesu na targach (274)

CZĘŚĆ 9. NAWIĄZYWANIE KONTAKTÓW (279)

- 9.1. Księga nawiązywania kontaktów (279)
 - Nawiązywanie kontaktów - sztuka poznawania właściwych osób (280)
 - ABC nawiązywania kontaktów - jak rozpracować uczestników spotkania (283)
 - DEF nawiązywania kontaktów - czerpać korzyści ze spotkania (286)
 - Tworzenie więzi przy nawiązywaniu kontaktów (289)
 - Gra w kontakty (293)

CZĘŚĆ 10. PROROCY I ZYSKI (295)

- 10.1. Księga trendów (295)
 - Nowy gatunek handlowca - niehandlowiec (296)
 - Co ma z tym wspólnego Bob Salvin? Wiele! (299)

CZĘŚĆ 11. W GÓRĘ, DOCHODZIE! (307)

- 11.1. Księga liczb (307)
 - Źródło sukcesu (308)

CZĘŚĆ 12. MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE (315)

- 12.1. Księga mediów społecznościowych i społecznościowej sprzedaży (315)
 - Ewolucja powabu mediów społecznościowych prowadząca do skutecznej sprzedaży (316)
 - Sprzedaż w mediach społecznościowych. W każdym razie coś w tym stylu (320)
 - Co robisz każdego dnia w celu przyciągania innych i budowania marki? (323)
 - LinkedIn świetnie się sprawdza w biznesie, o ile używa się go z głową (326)

CZĘŚĆ 13. ROZGRZESZENIE (331)

- 13.1. Księga wyjścia (331)
 - Ojcowie nieświadomie uczą nas, jak osiągnąć sukces w sprzedaży (332)
 - Zaangażuj się! (334)
 - Posłowie... Kiedy dorosnę (339)
 - Klucz do przyszłości kryje się w Twojej teraźniejszości i przeszłości (343)

Skorowidz (351)