

## 40 nowych sekretów!

### Przeczytaj, zapamiętaj i stosuj!

Nie ma znaczenia, czy jesteś początkującym sprzedawcą czy doświadczonym weteranem — ta krótka, konkretna książka z pewnością Ci się przyda. Oto 137 sekretów mistrza sprzedaży. Twój niezbędnik, zbiór najlepszych wskazówek dla skutecznego handlowca. Sięgnij po nie teraz, przeczytaj szybko (są bardzo zwięźle napisane) i lepiej nikomu nie pożyczaj, ponieważ będziesz do nich często wracać. Szczególnie przed spotkaniami z ważnymi klientami! Bo choć niektóre ze spisanych tu sekretów mogą wydać Ci się znajome (to świetnie, że już je znasz!), inne okażą się odkrywczymi i przeniosą Cię na wyższy poziom handlowania. Przy niektórych zatrzymasz się dłużej i pomyślisz sobie: „To jest to! Tego mi właśnie brakowało!”. To właśnie ona — wiedza dotychczas nieodkryta — pomoże Ci odnieść imponujący zawodowy sukces i dołączyć do elitarnego grona Mistrzów Sprzedaży.

---

**Arkadiusz Bednarski** — jeden z najbardziej znanych polskich trenerów, coachów i mentorów. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozwoju osobistego i sprzedaży. Prowadzi szkolenia w kraju i za granicą. Ze sprzedażą związany jest od 1994 roku. W trakcie swojej kariery zawodowej pracował jako sprzedawca, menedżer i prezes zarządu. Autor czternastu książek, w tym bestsellerów *Mistrz sprzedaży* i *Arcymistrz sprzedaży*.

### Spis treści

**Rozdział 1. Czym jest sprzedaż? (13)**

**Rozdział 2. Nastawienie i motywacja (31)**

**Rozdział 3. Wiedza i umiejętności (85)**

**Rozdział 4. Trendy (157)**