

## Sztuka sprzedaży.

Autor: Charles Gardner

### Zostań handlowcem z ludzką twarzą

- Dlaczego większość handlowców zarabia za mało: błędy w myśleniu o sobie i klientach
- Ustalanie ceny sprzedaży: ile klient chce, a ile może wydać
- Budowanie porozumienia z różnymi typami klientów: wyszczekanymi, niezdecydowanymi, potakującymi, niezadowolonymi

Zasada, jaką kierowałem się przez ostatnie 30 lat w zawodzie handlowca, jest prosta: nie ograniczaj się do oferowania klientowi produktów. Nie nakłaniaj go do czegoś, czego nie chce. Pokaż mu, że jesteś człowiekiem takim, jak on, który stoi po jego stronie. Zyskaj w jego oczach szacunek i bądź wiarygodny. Nie miej wątpliwości: to Ty jesteś sprzedawanym towarem, bo ludzie kupują ludzi, a oferowane produkty oceniają dopiero później. Opanuj metody opisane w tej książce, a klienci będą traktować Cię jak sojusznika, a nie domokrażcę.

Problem z większością sprzedawców polega na tym, że gdy już opanują jakąś metodę, przestają się uczyć. Myślą, że są dobrzy, a tymczasem inni przejmują ich klientów. Nie popełnij tego błędu. Poznaj metody sprzedaży -- dobre i sprawdzone -- i zacznij je stosować. Dowiedz się:

- jak zdobywać dobre rekomendacje,
- jak sprawdzić, czy klient nie kłamie, mówiąc o tańszej i lepszej ofercie konkurenta,
- jak handlowiec może zaskarbić sobie szacunek klienta,
- jak docierać do decydentów w firmie klienta,
- jak zatrzymywać dobrych klientów,
- jak radzić sobie w trudnych chwilach, gdy dajesz z siebie wszystko, a nie osiągasz wyników.

Spis treści:

#### **Wstęp (5)**

#### **Rozdział 1. Sprzedaż jako forma sztuki (7)**

#### **Rozdział 2. Presja wyników (15)**

#### **Rozdział 3. Co sprzedajesz? (27)**

#### **Rozdział 4. Kontakty z klientami (49)**

#### **Rozdział 5. Sprzedawanie (69)**

#### **Rozdział 6. Osiągnięcie celów i podwyższanie wyników sprzedaży (99)**

#### **Rozdział 7. Radzenie sobie z porażkami i okresami zastoju (119)**

#### **Rozdział 8. Dobrze się bawiąc (129)**

#### **Rozdział 9. Sprzedawanie jako kariera (135)**

#### **Rozdział 10. Skuteczne sprzedawanie (141)**