



Богатый продавец или как продавать много и в удовольствие

Раздел 1. Основа успеха продавца

Влюбленность в свой продукт

Из чего складывается ценность продукта и как научить продавца его любить?

Всегда давай перед тем, как взять

Явление «гадкого утенка» среди продавцов

Раздел 2. Как увеличить силу продаж

Как никогда не проигрывать, или Что бы я сделал, если бы не боялся

Не бояться терять – основа выживания в продажах

Богатые не зависят от мнений

Любовь к себе и к тому, что вы делаете. Основа основ

Раздел 3. Как продавать много и легко

Играйте в свою игру

Не бойтесь растратить. Сначала скажите «нет»

Продажа – выбор для использования

Пользы – инструмент №1

Подготовка продавца. Что нужно знать о товаре и клиентах

Раздел 4. Суть и основы продаж

Суть продажи. Её величество выгода – цена отдыхает

Два вида движущей силы в любой деятельности

Что такое продажа

Продавец начинает и... сразу же проигрывает

В чём суть проблемы. Откуда все неприятности продавца

Два способа продажи

Раздел 5. О профессии и богатстве продавца

Чрезвычайно нужные навыки продавца, в настоящее время практически не используемые

Ценности и богатства профессии «продавец»

Применение на рабочем месте

Как сохранить состояние «Богатого продавца»

31 инструмент закрытия сделок в продажах

Как убирать сопротивление в продажах?



«Кирпичная стена» сопротивления к заключению сделки. Введение.

Кирпич "Трусишка"

Кирпич "Обоснованное возражение"

Решение - продажа в вечернюю смену

Стопроцентная финансовая формула

Покупатель типа "хочу присмотреться"

Кнопка «по рукам» для заключения сделки: как её найти и когда нажимать

Кнопка «по рукам» для заключения сделки: как её найти и когда нажимать

Урок прикладной философии

Урок "Затрещина"

Отождествляйте себя с покупателем

Какое замечательное платье

Не ограничивайтесь одним типом покупателей

Заключение сделки с использованием истории, которая находит отклик у покупателя

Реклама - это необязательно продажа

Расскажите историю

История, вызывающая легкое потрясение

Погружение в ледяную воду

Показывайте и рассказывайте

Как добиваться согласия: три основных обязательных условия и четыре способа обеспечить их соблюдение при заключении сделки

Вы согласны?

Три основных обязательных условия

Четыре основных подхода к продаже

О презентации продукта

Разновидность демонстрации продукта

Заключённая сделка не всегда оказывается заключенной: шесть способов удержать клиента от отступления

Когда заключенная сделка является незаключенной

Довести дело до конца

Метод "Предоставлять как можно быстрее"

Метод "Я поеду с вами"

Метод "Подпорка"

Метод "Его сегодня не будет"

Метод работы пары продавцов

Метод "Последний день"

Метод "Припереть к стенке"