

## 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 утёнка» 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 выгоды – 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 "Затрецина"  
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 "Представлять как можно быстрее"  
Метод "Я поеду с вами"  
Метод "Подпорка"  
Метод "Его сегодня не будет"  
Метод работы пары продавцов  
Метод "Последний день"  
Метод "Прислонить к стенке"