

Autor: Ziglar, Zig

Titlu: *Curs de vanzari: cum sa vinzi orice oricui*

Loc: Bucuresti

Editură: Curtea Veche

An: 2011

Din cuprins:

1. Ai făcut alegerea corectă
2. Deprinderi importante pentru agentul de vânzări profesionist din prezent
3. A găsi pe cineva dornic să cumpere
4. Abordarea eficientă a aversiunii față de telefon
5. Vinde pe bază de concepție, nu de întâmplare
6. Întrebările sunt răspunsul. Analiza necesității
7. Desfășurarea unui interviu destins
8. Relevarea. Conștientizarea necesității
9. Vânzarea de slușii la problemele oamenilor. Soluționarea necesității
10. ABC-ul încheierii vânzărilor. Satisfacerea necesității
11. Încheierea frecventă a mai multor vânzări
12. Dincolo de serviciul pentru consumator, către satisfacerea acestuia
13. Preluarea controlului asupra timpului și a vieții tale

