

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. Εισαγωγή
Ένα χαρούμενο ξεκίνημα μιλώντας με έναν άγνωστο,
που μπορεί να γίνει και πελάτης 6
2. Η αξία του να εκτελεί ένας πωλητής απερίσπαστος
το σπουδαίο έργο του 8
3. Η θετική στάση και η αυτοπεποίθηση 11
4. Η στάση, η πρόθεση και η συμπεριφορά στις
πωλήσεις 15
5. Η αξία του να μιλά ο πωλητής απλά και με
ειλικρίνεια 19
6. Οι λέξεις “πουλάνε”. Γιατί λοιπόν να μην χρησιμο-
ποιούνται οι λέξεις εκείνες που πουλάνε; 21
7. Ο τρόπος έκφρασης και η δημιουργία συγκριτικού
πλεονεκτήματος 25
8. Ο έλεγχος της συνομιλίας 27
9. Η άσκηση του αυτοελέγχου στη φωνή και στην
ομιλία 30
10. Η γνώση του αντικειμένου πώλησης και οι τεχνικές
πωλήσεων 34

11. Η διαδικασία της συμμετοχικής πώλησης	41
12. Η αυτοκριτική πρέπει πάντα να γίνεται γιατί πάντα υπάρχει κάποιος λόγος	44
13. 4 τρόποι που εξασφαλίζουν την επαφή με τρίτους. Ο τρόπος έκφρασης	46
14. Τα “κλειδιά” της επιτυχίας στην πώληση	51
15. Η ευκαιρία πωλήσεων Προσδιορισμός ευκαιρίας πωλήσεων	55
16. Επισκέψεις - επαφές και ανάπτυξη πωλήσεων	57
17. Βασικές προϋποθέσεις για αύξηση της κερδοφορίας πωλήσεων	59
18. Η αποτελεσματική ομάδα πωλήσεων	69
19. Το προφίλ του μη αποτελεσματικού πωλητή	71
20. Ο ενθουσιασμός στις πωλήσεις	73
21. Η εμπιστοσύνη στις πωλήσεις	81
22. Η διαχείριση του χρόνου στις πωλήσεις	84
23. Στοιχεία που πρέπει να εξετάζουμε σε μια αγορά	89