

Cuprins

Introducere: Ce vei obține de la această carte11

SECȚIUNEA 1: Cumpărătorul spune „nu”14

1. Cumpărătorul spune „nu”15
2. Ce înseamnă cu adevărat un „nu”25
3. Pierdut în ițele vânzării41

SECȚIUNEA 2: Modelul circular al persuasiunii48

4. Modelul circular al persuasiunii49
5. Răspunsul negativ al cumpărătorului și se datorează?57
6. Stabilirea și menținerea legăturii empatică cu potențialul client63
7. Identificarea nevoilor93
8. Întrebări de explorare113
9. Cum să reduci rezistența cumpărătorului pe parcursul prezentării131
10. Adresarea întrebărilor de finalizare a vânzării 159

SECȚIUNEA 3: Când cumpărătorul spune „nu” ...186

11. Restabilirea legăturii empatică187
12. Întrebările de identificare199
13. Prezentarea răspunsurilor217
14. Momentul-cheie al solicitării de a cumpăra ...225
15. Pregătirea pentru cererile de negociere243
16. Cum să negociezi cu potențialul client.....259

SECȚIUNEA 4: Cumpărătorul a spus „da”!284

17. Când cumpărătorii spun „da”!285

18. Câștigarea dreptului de a primi și mai multe „da”-uri	293
---	-----

Listă de verificare pentru parcurgerea MODELULUI CIRCULAR AL PERSUASIUNII.....	313
--	-----

Despre autori	315
---------------------	-----

Despre BusinessTech International	317
---	-----