

Оглавление

1. Введение	9
Одерживать бескровные победы	13
Путь к победоносным психологическим установкам	16
2. Прощай, неудачник! Здравствуй, победитель!	18
Мои первые продажи	22
Трудный путь к легким деньгам	30
Только вверх!	34
3. Нужно лишь захотеть	36
Моя первая продажа автомобиля	39
4. «Лопух» тоже человек	41
Бескровная война	43
5. Закон Джирарда о 250-ти	47
6. Это не ваша «тусовка»	51
Горите, а не тлейте	52
Трепет победы	53
Используйте все шансы	56

7. Что вы делаете, продавая авто своему дядюшке Гарри?	58
Как продавать по телефону	59
Составление собственных списков потенциальных клиентов	61
8. Заполняйте места на своем колесе обозрения	63
У вас уже есть список потенциальных покупателей	66
Каждый должен знать, что вы продаете	67
9. Ящик инструментов Джирарда	70
Создайте собственную картотеку немедленно	71
Небольшой, но мощный инструмент продаж	72
Старайтесь продавать каждому, с кем беседуете	74
10. Как заставить людей читать почту	76
Заставить прочитать — вот настоящая цель	77
Самое лучшее время в месяце	78
Лучшие потенциальные покупатели — те, кто покупал у вас раньше	80
11. Охота с «ищейками»	84
Дал слово — держи. И любовь обеспечена	85
«Ищейкой» может быть каждый	86
Что делать, если они не хотят наличных	88
Сделайте так, чтобы ваш парикмахер говорил о вас	89
Набирайте собственных «ищеек»	93
Дармовщинка, которая работает на вас	96
12. Знать, что вы делаете и почему	100
Навязчивость не увеличивает продажи	101
Упорство в работе хорошо, а ум — лучше	102
Лучше потерять один день, чем 250 человек	104
Узнаете, почему и как проиграли — сможете победить	107

13. Честность — лучшая политика	113
Ваш товар понравится, если и вам он нравится	115
Уступите немного — и вам вернут куда больше	118
14. Прямой разговор с клиентом	120
Стать «своим парнем»	121
Сделайте так, чтобы вам были обязаны	122
15. Как продавать запах	125
Вспомните запах, на который «купились» сами	126
Берите клиента на крючок	128
16. Шпионаж и разведка	130
Очень важно знать его имя	131
«Читаем» клиента, как открытую книгу	134
Пристрелка	136
Кредит — вот истинная Америка!	138
Готовьтесь к завершению сделки в ее начале	141
17. Окончательный прихват	144
Обходим камни преткновения	145
Убедитесь, что вы окупите свое время	147
Сделка завершается, а доверие остается	150
Дайте товар — и сделка ваша	151
Средство на все случаи жизни	156
Волшебные слова	159
18. Победа после подписания сделки	163
От лимона к персику	166
Оставайтесь на связи	171
Мой способ лучше	172

19. Вся помощь, на которую можно рассчитывать	175
Мой главный конкурент	178
Высокую производительность дает правда	181
Величайшее переживание моей жизни	183
20. Тратить и получать	186
Расход, который всегда окупится	188
Экспериментируйте!	189
21. Здесь нет последней главы	194
Каждый может сделать то же, что сделал я	195
Самый ценный актив в деле продаж	198
Это может произойти и с вами	200
Об авторе	203