

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۷	پیش‌گفتار مجموعه
۱۳	پیش‌گفتار
۱۷	آغاز کار فروشنده
۲۹	جو و جیم فروشنده می‌شوند: داستانی عبرت‌آموز
۴۱	به شغل خود افتخار کنید
۶۱	شیوه‌ی فروختن و تنظیم قرارداد فروش: پایه یک
۷۵	بررسی و تجزیه و تحلیل فروش
۹۳	ارزیابی فروشندگان ممتاز
۱۰۱	برنده شدن را امتحان کنید!
۱۱۵	تفکر مثبت
۱۱۹	ایجاد ارزش
۱۲۹	با بالا بردن ارزش، بر اعتراض‌ها غلبه کنید
۱۴۱	درک مفهوم پیشنهاد
۱۵۱	ایجاد سرعت
۱۶۳	تجزیه و تحلیل سرعت
۱۷۷	بیرون انداختن فروشنده
۱۸۳	رد شدن
۱۹۹	قبول تعهدهایی که نمی‌توانید به آن عمل کنید
۲۰۹	بیست و یک اصل برای تنظیم قرارداد
۲۱۵	شیوه فروختن و تنظیم قرارداد فروش: پایه دو
۲۱۹	پنجاه نکته‌ی عملی برای فروشندگان حرفه‌ای
۲۲۹	آدم عاقل و آدم نادان
۲۳۵	هدایت، طرفداری و یا کنارکشیدن
۲۴۵	شبکه بازاریابی طبقاتی، طرح‌های قلابی هر می و کلاهبرداری‌ها: چگونه یک جعبه خالی را میلیاردها دلار بفروشیم؟
۲۵۷	تونی در یک شبکه‌ی بازاریابی طبقاتی، مشغول به کار می‌شود
۲۶۳	جیمی تامپر، شبکه‌ی بازاریابی طبقاتی را بررسی می‌کند
۲۶۹	سیبزمینی فروش
۲۸۱	آن روز عجیب در تنسی، یا: اجلش رسیده بود
۲۸۹	نکته‌هایی در مورد سفرهای زمینی
۲۹۷	حقیقت خوب، بد و زشت: زندگی در سفر، همراه با دو فروشنده‌ی سیار
۳۰۹	هوشیار بودن یا: استفاده از فرصت
۳۱۵	اهداف ارزشمند را در نظر بگیرید
۳۲۷	قطع ارتباط
۳۳۷	به دست آوردن چیزی با تلاشی اندک
۳۴۳	آشنایی با فرهنگ نیواورلئان، یا نمی‌توانید یک بچه‌ی بروکلینی را گول بزنید!
۳۵۱	چگونه طلسم بیکاری را بشکنیم؟
۳۶۵	شغل عجیب یا: لعن و نفرین به فروشندگان
۳۷۱	به خود بالیدن و قبول مسئولیت
۳۷۷	شیوه‌ی فروختن و تنظیم قرارداد فروش: پایه سه
۳۸۵	نتیجه‌گیری