

Оглавление

<i>Предисловие</i>	13
1 Когда интроверты терпят неудачу в продажах	17
2 Подготовьте почву (Шаг первый: доверие и повестка дня)	51
3 Шахта для добычи золота (Шаг второй: наводящие вопросы)	81
4 Поговорите с нужным человеком (Шаг третий: проверка)	103
5 Не продавайте — рассказывайте (Шаг четвертый: продажа на основе истории)	117
6 Не спорьте — обходите возражения стороной (Шаг пятый: работа с возражениями)	133
7 Прощупайте почву (Шаг шестой: призыв действовать)	145
8 Спрашивайте, не спрашивая (Шаг седьмой: предположение продажи)	155
9 Совершенствуйте процесс	173

10	Преимущество интроверта в реальной жизни	181
11	Мастерство	203
	<i>Об авторе</i>	224
	<i>Ссылки и рекомендуемая литература</i>	228
	<i>Благодарности</i>	230