



Mala **CRVENA** knjiga prodaje

Sadržaj

Razumevanje crvene prodaje...

<i>Ljudi ne vole da im se prodaje, ali vole da kupuju.</i>	1
<i>“Zašto kupuju?” Odgovor na to pitanje je potreban svakom prodavcu</i>	6
<i>Prodaja u Crvenoj zoni.</i>	12
<i>Kako koristiti načela ove knjige da biste postigli uspeh!</i>	16
<i>Zašto je ova knjiga CRVENA?</i>	18
<i>U čemu je razlika između prodavčevog uspeha i neuspeha?</i>	20
<i>Od čega najviše strahujete - od držanja govora, od odbijanja, ili od neuspeha?</i>	26

12,5 Crvenih načela veličanstvene prodaje:

1. Šutnite sami sebe u guzicu.	32
2. Budite pripremljeni za pobjedu, ili za poraz od nekoga ko jeste pripremljen.	46
3. Lični brend je prodaja: nije važno koga vi znate, već ko poznaje vas.	54
4. Najvažnija je vrednost, najvažniji je odnos, nije najvažnija cena.	64
5. To nije samo posao, to je MREŽNI posao.	82
6. Ako ne možete da ostvarite sastanak s pravim donosiocem odluke - vi ste bezveze.	96
7. Zainteresuj me i postići ćeš da ću uveriti samoga sebe.	110
8. Ako ih možete nasmejati, možete im i prodati!	124
9. Koristite KREATIVNOST da biste se razlikovali od drugih i da biste dominirali.	136
10. Smanjite njihov rizik i pretvorićete prodaju u kupovinu.	152
11. Kada kažete nešto o sebi, to je hvalisanje. Kada to drugi kažu o vama, to je dokaz.	164
12. Antene gore!	176
12,5 Dajte otkaz na svoj položaj menadžera svemira.	184



Dodatne *CRVENE PRODAJNE* misli

*Strategije koje će vam na kraju pomoći da
pobedite na početku*

- ☆☆ **Mali prodavac koji je mogao** 192
- ☆☆ **Dve najvažnije reči u prodaji** 199
- ☆☆ **12,5 načela doživotnog učenja** 205
- ☆☆ **Primena pravila "što više,
tim više"** 207
- ☆☆ **Kako postati broj jedan? I kako
to ostati?** 208
- ☆☆ **Ova knjiga nema kraj** 212