

Spis treści

Wstęp	9
Istotność sprzedaży	11
Polska mentalność	14
Model MasterSales	19
Inner Game	23
Sympatia i kompetencja	25
Autorytet	28
Kategorie	31
Archetypy	34
Pozycje	42
Wzrok	45
Gestykulacja	48
Dotyk	71
Chodzenie	73
Odległość	74
Niepowtarzalność	75
Motywacja	77
Dystans do siebie	81
Ciekawość	83
Zmiana wrażenia	85
Błędy wizerunkowe	86

Relations Game	89
Social jiu-jitsu	91
Raport niewerbalny	94
Raport werbalny	97
Etapowość	102
Zaufanie	104
Potrzeby	113
Demografia	113
Psychografia	120
Emocje	129
Lojalność	136
Future pace	139
Backtrack pace	141
Telefon	142
E-mail	143
Zasady komunikacji	144
Sales Game	149
Wątpliwości	151
Definiowanie produktu	159
Elevator speech	162
Promocje	165
Język korzyści	168
Pytania	170
Odpowiadanie	171
Wiele osobowości	172
Rama inwestycji	173
Umawianie spotkań	175
Cross-sale	177
Rekomendacje	178
Testymoniale	179
Buyer's remorse	180
Techniki perswazyjne	181
Epilog	185