



SPIS TREŚCI

Przedmowa	9
Dale Carnegie: nowa generacja	11
Pięć korzyści, które osiągniesz z pomocą tej książki	17
Trzydzieści zasad Dale'a Carnegiego	19
Co zrobić, by jak najwięcej wyciągnąć z tej książki	21

CZĘŚĆ I. POZNAJ SIEBIE

Rozdział 1. Co sprzedajesz?	27
Rozdział 2. Wiarygodność	41
Rozdział 3. Wartość (już się spóźniłeś)	55

CZĘŚĆ II. PROCES SPRZEDAŻOWY WEDŁUG DALE CARNEGIE

Rozdział 4. Przede wszystkim relacja	67
Rozdział 5. Nawiąż kontakt	73
Rozdział 6. Współpracuj	99
Rozdział 7. Twórz	111
Rozdział 8. Sprawdź	127
Rozdział 9. Dobij targu	147
Rozdział 10. Katastrofy, błędy i wyzwania	169

CZĘŚĆ III. WYGRAJ PSYCHOLOGICZNE
STARCIE SPRZEDAŻOWE

Rozdział 11. CZDC?	179
Rozdział 12. Nie martw się i sprzedawaj	187
Rozdział 13. Nie zatop własnego statku	193
Refleksje na zakończenie	199
Jak sprzedawać — wskazówki od Dale’a Carnegiego	201
Egzamin końcowy	205
Zestaw narzędzi sprzedażowych Dale Carnegie	209