

**OPANOWANIE  
PODSTAW SPRZEDAŻY**

# Gerhard Gschwandtner

---

## OPANOWANIE PÓDSIAWSTWA SPRZEDAŻY

Wszystko, co musisz wiedzieć,  
aby zamknąć każdą sprzedaż



# SPIS TREŚCI

---

Informacje o książce	9
----------------------	---

## CZĘŚĆ I

### PODSTAWY SUKCESU W SPRZEDAŻY

1. Dzieje magazynu „Selling Power”	13
2. Ewolucja zawodu sprzedawcy w Stanach Zjednoczonych	17
3. Zdumiewający John Henry Patterson	20
4. Jak poszerzać swoją wiedzę?	23
5. Sprzedawanie nie jest zajęciem dla amatorów	26
6. Zadowolenie klienta zależy od dyrektora naczelnego	29
7. Niech zmiana będzie sprzymierzeńcem	31
8. Jak spojrzeć na wszystko z perspektywy?	34
9. „Cztery c” zarządzania	37
10. „Trójkąt sukcesu” w sprzedaży	39
11. Praca zespołowa to realizacja marzeń	42
12. Jak budować zaufanie?	44
13. Jak korpus marines motywuje żołnierzy z pierwszej linii?	46
14. Jak ciągle osiągać sukcesy?	49
15. Istotne przypomnienie – myśl o zyskach!	52
16. Rewitalizacja przekazu handlowego	55
17. Zarządzanie przesłaniem do klientów	58
18. Strategia na ciężkie czasy	61
19. Dziesięć punktów prowadzących do sukcesu	64
20. Pielęgnuj, aby pobudzić wzrost	67
21. Relacje z klientami w czasach spowolnienia gospodarczego	70
22. Przeszkody na drodze do sprzedania pomysłu	73
23. Sprzedajesz problemy czy rozwiązania?	75
24. Niezłomny „The New York Times”	78
25. Jak opanować zeitgeist?	81

## CZĘŚĆ 2

### PRZYGOTOWANIE DO ROLI LIDERA SPRZEDAŻY

26. Gotowi do lotu?	85
27. Czy używasz właściwego „paliwa”?	88
28. Znaczenie ciekawości	91
29. Potęga koncentracji	93
30. Jak długo potrafisz się koncentrować?	96
31. Skoncentruj się na wydajności	99
32. Kto mierzy twoje postępy?	101
33. Potęga słów	104
34. Czy jesteś słowoholikiem?	106
35. Co wpływa na umysł kupującego?	109
36. Zamień wiedzę na działanie	111
37. Działanie drogą do sukcesu!	114
38. Jak reagujesz na porażki?	117
39. Jak trudności przekuć w sukcesy?	120
40. Jak sobie radzić z rozczarowaniem?	123
41. Sprawdź, kim jest twój nowy pracodawca	126
42. Tajemnice ludzi sukcesu	129
43. Czy życie jest dla ciebie przygodą?	132
44. Jak wytworzyć zwycięską postawę?	135
45. Kto jest kowalem twojego szczęścia?	138
46. Golf jako narzędzie sprzedaży	141
47. Lekcje puttowania	143
48. Ulepszaj swój plan gry	146
49. Nie daj się zapędzić w kozi róg	149
50. Jak skuteczne są twoje rozmowy handlowe?	152
51. Marzenia o cadillaku	155
O autorze	159