

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть 1.

Манипуляции в продажах

от А до Я 6

Введение 7

Базовая основа продаж 10

Какую роль в манипуляции людьми
играет портрет ЦА 14

Чем отличаются
друг от друга покупки разных видов
и ценовых категорий 23

Основные методы
манипуляций 30

Варианты
манипулятивных техник,
представленных товаров и услуг 69

Пошаговая технология
манипуляций 75

Эмоциональные
манипуляции..... 77

Как эмоционально запрограммировать
клиента в процессе продаж 82

Продающие истории в эмоциональном программировании клиентов	86
Продажи высшего пилотажа	93
Часть 2.	
Секреты продающих выступлений от А до Я	97
Зачем нужны продающие выступления?	98
Принципы продающей презентации	105
С каких вопросов следует начать	105
Какие бывают люди в аудитории и как с ними работать	107
Не знали? Ну и хорошо	110
Пара хитростей продающей презентации	114
План продающих выступлений	118
Активы и пассивы	135
Построение и презентация оффера	138

Внутренняя мотивация	149
Структура продающих выступлений	164
Подготовка к выступлению	166
Факторы, влияющие на принятие решения о покупке	174
Какую цель преследуют люди, посещая тренинги или другого рода обучающие мероприятия	181
Пример продающей истории	185
Учимся разделять свои цели	196
Что необходимо для успешных продаж	199
7 шагов продаж во время продающих выступлений	203
Ключевые моменты продающих выступлений	209
Заключение	213