

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	7
Глава 1. 7 принципов переписки.....	10
Глава 2. 7 причин, почему ваша переписка сейчас не продает	22
Глава 3. Воронка контакта с клиентом. 7 шагов к сделке.....	42
Глава 4. Подготовка к переписке	46
Глава 5. Установление контакта и формирование доверия ..	56
Варианты приветствия	65
5 способов вступить в контакт «вхолодную».....	70
Глава 6. Работа с мотивами покупки и потребностями	77
Глава 7. Презентация.....	94
2 принципа презентации	94
Как повысить эффективность презентации	107
Игра на контрастах.....	108
Пакетные предложения	113
Вырываем жало	117
Отзывы.....	120
Создаем дефицит	124
Правда и только правда	129
Авторитеты	131
Подсветить фонариком	133
Какой кошмар	136
Глава 8. Оффер и закрытие.....	140
Глава 9. Работа с возражениями	161
5 эффективных техник, помогающих обойти возражения	167

Глава 10. Дожим	198
Глава 11. Повторные продажи.....	216
Глава 12. Как делать не надо	229
Заклучение. Коротко о главном	246
Список литературы.....	256
Алфавитный указатель	257