

ЗМІСТ

ПРО АВТОРА	4
ВСТУП	5
ГЛАВА 1. Інтелектуальний продаж. Суть, необхідність і застосування...8	
ГЛАВА 2. Принципи мотивації та закріплення фахівців інтелектуального продажу	13
ГЛАВА 3. Ключові основи роботи успішного фахівця	17
ГЛАВА 4. Початкові етапи вступу на посаду	21
ГЛАВА 5. Третій етап підготовки продавця	25
ГЛАВА 6. Період «безгрошів'я» і закінчення базової підготовки продавця.....	30
ГЛАВА 7. Діаграма вступу на посаду і закріплення в ній	36
ГЛАВА 8. Технологія підготовки фахівців інтелектуального продажу. Перші п'ять кроків	40
ГЛАВА 9. Наступні кроки підготовки	44
ГЛАВА 10. Ситуативно-рольові ігри. Суть і значення. Сьомий крок технології.....	48
ГЛАВА 11. Ситуативно-рольова гра «Допитливий клієнт»	54
ГЛАВА 12. Ситуативно-рольова гра «Агресивний клієнт».....	57
ГЛАВА 13. Робота із запереченнями та ситуативно-рольова гра «Клієнт вагається».....	63
ГЛАВА 14. Продуктова бібліотека компанії	68
ГЛАВА 15. Види заперечень при продажу.....	71
ГЛАВА 16. «Невдалі» перемовини і зустрічі	76
ГЛАВА 17. Окремі поширені психотипи клієнтів	81
ГЛАВА 18. Світлофор прийняття рішення	83
ГЛАВА 19. Початок перемовин. Перше враження	87
ГЛАВА 20. Встановлення міжособистісного первинного позитивного психологічного контакту	92
ГЛАВА 21. Презентація	99
ГЛАВА 22. Час появи і характер заперечень при продажу	104
ГЛАВА 23. Суперечки при продажу	110
ГЛАВА 24. Питання у перемовинах	115
ГЛАВА 25. Підготовка продавців до роботи питаннями	122
ГЛАВА 26. Карусельний тренінг-контроль.....	126
ГЛАВА 27. Аудит системи продажу.....	130
ГЛАВА 28. Система АПН	134
ГЛАВА 29. Деякі питання з практики організації роботи агентської мережі в страхуванні	138
ГЛАВА 30. Інтелектуальний продаж та інтернет	142
НА ЗАВЕРШЕННЯ	147
ДОДАТОК. ПОШИРЕНІ ПСИХОТИПИ СЕРЕД КЛІЄНТІВ	148