

Лежен Эрих Ж.

Искусство успешных продаж/Эрих Ж. Лежен. — Пер. с нем. С. Казанцевой. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. — 352 с. — (Настольная книга бизнесмена).

ISBN 5-8183-0285-7 (рус.) ISBN 3-478-24390-4 (нем.)

В этой работе Эрих Лежен, символ экономического процветания Германии, председатель акционерного общества «Консумер электроник», делится секретами своего успеха в области продаж. Его книга — истинная школа теории и практики торговли. Она учит правильным техническим приемам торговой деятельности, умению эффективно вести переговоры и добиваться заключения сделок, строить долгосрочные отношения с клиентами. Многочисленные советы и примеры, взятые из практики, мотивационные настрои помогут людям обрести уверенность в своих силах и занять лидирующие позиции в избранной отрасли торговой деятельности.

Для широкого круга читателей.

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>ПРЕДИСЛОВИЕ</i>	5
БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ — ЭТО ЗАЩИТА ДЛЯ ПРОДАВЦА	7
ТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — ЭТО ВОПРОС МОТИВАЦИИ И ВООДУШЕВЛЕНИЯ.....	57
ТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — ЭТО ВОПРОС ЛИЧНОСТИ.....	121
МАГИЧЕСКАЯ СИЛА ИНТУИЦИИ.....	168
ТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — ЭТО ВОПРОС КОММУНИКАЦИИ.....	182
ЯЗЫК ТЕЛА УБЕДИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ СЛОВ.....	216
МОИ ЛУЧШИЕ СОВЕТЫ ДЛЯ ВЕДУЩЕГО ПРОДАВЦА.....	260
ЭПИЛОГ.....	349