Daftar Isi

PERPUSTAKAAN
STIE TRIANANDRA

Pendahuluan xi
1. Memasuki "zona penjualan" ... 1
2. Memenangkan bisnis baru melalui *connective selling* 7
3. Kekuatan membentuk hubungan yang erat 13
4. Memahami dan memengaruhi kontak 21
5. Pertanyaan—kunci mengidentifikasi masalah dan aspirasi 35
6. Menelusuri jalan di sekitar pikiran kontak ... 55
7. Cara menjalin hubungan untuk memenangkan tender 101
8. Menulis proposal yang memenangkan tender 123
9. Rahasia presentasi yang sukses 133
10. Mengatasi "batu sandungan" dalam penjualan ... rasa keberatan 153
11. Hampir sampai ... merundingkan poin-poin yang menguntungkan 161
12. Apakah Anda Seorang "Rainmaker"? Sehebat apakah Anda dalam memenangkan pekerjaan baru? 173
13. *Connective selling*: Sarana untuk membantu Anda 189

Membuat keputusan "lampu hijau" atau "lampu merah" • Tipe pembeli apakah mereka? • Mengidetifikasi pelatih, sponsor, dan anti-sponsor Anda • Pembuat keputusan–alat analisis dan tindakan • Pesaing–alat pemetaan • Alat pernyataan nilai • Menyukseskan pertemuan penjualan–alat sebelum dan setelah pertemuan • Peta kontak untuk pembuat keputusan individu • Bacaan lanjutan dan sumber lain

Scanned with CamScanner