



# Mala **CRVENA** knjiga prodaje

## Sadržaj

### *Razumijevanje **crvene** prodaje...*

<i>Ljudi ne vole da im se prodaje, ali obožavaju kupovati.</i>	<b>1</b>
<i>Zašto kupuju. Odgovor koji treba svakom prodavaču.</i>	<b>6</b>
<i>Prodaja u Crvenoj zoni.</i>	<b>12</b>
<i>Kako koristiti načela ove knjige za uspjeh.</i>	<b>16</b>
<i>Zašto je ova knjiga CRVENA?</i>	<b>18</b>
<i>Koja je razlika između uspjeha i neuspjeha?</i>	<b>20</b>
<i>Čega se najviše bojite? Držanja govora, odbijanja ili neuspjeha?</i>	<b>26</b>

### *12,5 **Crvenih** načela veličanstvene prodaje:*

<b>1. Sami se šutnite u tur.</b>	<b>32</b>
<b>2. Pripremite se na pobjedu, ili na poraz od nekog tko vas je pobijedio.</b>	<b>46</b>
<b>3. Osobna marka jest prodaja: Nije važno koga znate, nego tko zna vas.</b>	<b>54</b>
<b>4. Najvažnija je vrijednost, najvažniji je odnos, nije najvažnija cijena.</b>	<b>64</b>
<b>5. To nije samo posao, to je MREŽNI posao.</b>	<b>82</b>
<b>6. Ako ne možete dobiti sastanak s nekim tko donosi odluke, bezveznjak ste.</b>	<b>96</b>
<b>7. Zainteresiraj me i postići ćeš da uvjerim sam sebe.</b>	<b>110</b>
<b>8. Ako ih možete nasmijati, možete im i prodati!</b>	<b>124</b>
<b>9. Koristite KREATIVNOST kako biste ste istaknuli i dominirali.</b>	<b>136</b>
<b>10. Smanjite rizike i pretvorit ćete prodaju u kupovinu.</b>	<b>152</b>
<b>11. Kad kažete nešto za sebe, to je hvalisanje. Kad to drugi kažu o vama, to je dokaz.</b>	<b>164</b>
<b>12. Diži periskop!</b>	<b>176</b>
<b>12,5 Dajte otkaz na svoje mjesto direktora svemira.</b>	<b>184</b>





## **Još *CRVENIH PRODAJNIH* misli**

*Strategije koje će vam na kraju pomoći da pobijedite na početku*

☆☆ **Mali prodavač koji je mogao** 192

☆☆ **Dvije najvažnije riječi u prodaji** 199

☆☆ **12,5 načela doživotnog učenja** 205

☆☆ **Primjena pravila o što više,  
to više** 207

☆☆ **Kako postati broj jedan? I kako  
to ostati?** 208

☆☆ **Ova knjiga nema kraj** 212

