

Indice

- 7 Introduzione *di Anthony Iannarino*

- 13 Il misterioso sacchetto di carta
- 21 Una tempesta di vendite perfetta
- 27 L'acquirente irrazionale
- 39 Modelli ricorrenti dai colori nuovi, pregiudizi cognitivi ed euristica
- 49 I quattro livelli di intelligenza per vendere
- 59 Influenzare le probabilità di vittoria
- 71 Il duplice processo
- 75 Empatia
- 87 Autoconsapevolezza
- 99 Volontà di vendere
- 111 Autocontrollo
- 141 La qualificazione: il primo passo per influenzare la probabilità di vittoria
- 161 Impegno e microimpegni
- 173 Affari in stallo e passi successivi
- 187 Processo di vendita
- 201 Processo d'acquisto
- 217 I cinque stakeholder che incontrerai lungo il cammino verso l'accordo

231	Processo decisionale
239	Mi piaci?
251	Adattarsi per completare le quattro personalità principali degli stakeholder
261	Modello per la scaletta dei colloqui di vendita
281	Mi ascolti?
295	Scoperta. Vendere: la lingua delle domande
319	Mi fai sentire importante?
329	Capisci me e i miei problemi?
351	Chiedere. La più importante disciplina di vendita
365	Volgere a tuo vantaggio le obiezioni
381	Mi fido e ti credo?
387	Amache
393	Corsi e seminari
395	L'autore
397	Ringraziamenti