

TURINYS

Pirmoji dalis

ŠIOS IDĖJOS IŠTRAUKĖ MANE

IŠ NEVYKĖLIŲ RATO 11

1. Kaip vienintelė idėja pelnė man turtus ir laimę..... 13
 2. Ši idėja vėl grąžino mane į verslą..... 20
 3. Kas man padėjo įveikti pikčiausią priešą..... 25
 4. Vienintelis būdas tapti pareigingam..... 29
- Trumpa pirmosios dalies apžvalga..... 38

Antroji dalis

SĖKMINGOS PREKYBOS PASLAPTIS..... 41

5. Aš sužinojau svarbiausiąją prekybos meno paslaptį ... 43
6. *Tiesiai į dešimtuką*..... 48
7. 250 000 dolerių vertės sandėris per penkiolika minučių 56
8. Pagrindiniai principai, panaudoti sudarant šį sandėrį 63
9. Kaip klausinėdamas aš padidinau dalykinių pokalbių efektyvumą 69
10. Kaip išmokau surasti svarbiausią priežastį, skatinančią žmogų pirkti 75
11. Svarbiausias prekybininko žodis sudarytas iš penkių raidžių 78

12. Kaip aš atskleidžiu slaptas kliūtis.....	81
13. Užmirštasis menas – prekybos magija.....	89
Trumpa antrosios dalies apžvalga.....	97

Trečioji dalis

ŠEŠI BŪDAI IŠSIKOVOTI IR IŠSAUGOTI

ŽMONIŲ PASITIKĖJIMĄ..... 99

14. Svarbiausioji pamoka, kurią išmokau bandydamas laimėti žmonių pasitikėjimą.....	101
15. Vertingas įžymaus gydytojo pavyzdys, kaip išsikovoti pasitikėjimą.....	103
16. Greičiausias būdas pelnyti žmonių pasitikėjimą.....	106
17. Už tai jus gali išvaryti.....	108
18. Manau, kad tai patikimiausias būdas laimėti žmogaus pasitikėjimą.....	111
19. Kaip atrodyti kuo patraukliau.....	114
Trumpa trečiosios dalies apžvalga.....	117

Ketvirtoji dalis

KAIP ELGTIS, KAD ŽMONĖS NORĖTŲ

SU JUMIS BENDRAUTI..... 119

20. Mintis, kurią pasiskolinau iš Linkolno, padėjo man įsigyti draugų.....	121
21. Kai taip pasielgdavau, visi visur ir visada buvo manimi patenkinti.....	129
22. Kaip išmokau įsiminti vardus ir veidus.....	132
23. Pagrindinė priežastis, dėl kurios prekybininkai patiria nesėkmę.....	142

24. Tas pokalbis išmokė mane nugalėti „ryklių“ baimę.....	146
Trumpa ketvirtosios dalies apžvalga.....	150

Penktoji dalis

PREKYBOS PAKOPOS..... 153

25. Sandėris iki sandėrio.....	155
26. Kaip tartis dėl susitikimo.....	163
27. Kaip pergudrauti sekretores.....	171
28. Kaip aš patekau į „aukščiausiąją lygą“.....	174
29. Kaip klientui suteikti galimybę padėti jums sudaryti sandėrį.....	178
30. Kaip aš atrandu naujų klientų ir paverčiu senuosius savo „kviesliais“.....	182
31. Septynios taisyklės, kurias naudoju sandėrio metu..	293
32. Neatremiama gudrybė, kurios mane išmokė prekybos „magistras“.....	201
Trumpas baigiamosios sandėrio pakopos išdėstymas.....	206
Trumpa penktosios dalies apžvalga.....	207

Šeštoji dalis

NEBIJOKITE ŽLUGTI..... 209

33. Nebijokite žlugti.....	211
34. Bendžamino Franklino sėkmės paslaptis padėjo ir man.....	216
35. Pakalbėkime atvirai.....	221