

Contenido

1	Introducción	1
Parte I		
Los secretos de vender a domicilio 5		
2	Hacia lo desconocido	7
3	El talento	12
4	Lo básico	15
5	Mi primera venta	19
6	El proceso de aprendizaje	24
7	El manejo de una opinión contraria	33
Parte II		
Los secretos de vender a minoristas 41		
8	El valor del servicio	43
9	Por fin la gerencia de ventas	57
10	Los gemelos	67
11	La técnica	76
12	El final de un capítulo	89
Parte III		
Los secretos de vender a las empresas 93		
13	Las solicitudes, ¿quién las quiere?	95
14	El logro de metas	104
15	El manejo de las solicitudes	115
16	La eliminación del temor	124

Parte IV

Los secretos del arte de vender con éxito	149
17 El primer paso para realizar una venta: la atención	151
18 El segundo paso para realizar una venta: interés, identificación	163
19 El tercer paso para realizar una venta: el deseo	166
20 El cuarto paso para realizar una venta: la acción	181
21 La confianza	189
22 La necesidad de empatía	195
23 Conclusión: venga y únase a nosotros	198