

INDICE

Introducción	9
Capitulo 1. Haz tomado la decisión correcta	19
Capitulo 2. Vendiendo en el mercado moderado la década de la tecnología	31
Capitulo 3. Encontrando alguien que quiera comprar	45
Capitulo 4. Vendiendo en el mundo real	59
Capitulo 5. Vendiendo según un plan, no por probabilidades	77
Capitulo 6. Las preguntas son las respuestas	95
Capitulo 7. La “Interrogación” en la conversión	113
Capitulo 8. Encendiendo las luces	135
Capitulo 9. Vendiendo soluciones a los problemas de la gente	153
Capitulo 10. El ABC para cerrar una venta	169
Capitulo 11. Cerrando más ventas con mayor frecuencia	187
Capitulo 12. De “Servicio al Cliente” a “Satisfacción del Cliente”	201
Capitulo 13. El glamour sistema de apoyo a las ventas	233
Capitulo 14. El Exitoso sistema de apoyo a las ventas	233
Capitulo 15. Organización y disciplina	249
Capitulo 16. Consiguiendo que una persona esté bien	265
Bibliografía	301
Contribución de los expertos	302