

## INDICE

<b>Actitud mas conocimientos básicos de vetas igual a éxito</b>	2
<b>Tome una decisión ahora</b>	3
<b>Caso 1: La decisión de Beatriz</b>	5
¿En que le beneficia tener éxito en las ventas?	7
Su actitud hacia la ventas	9
Escala de confianza en uno mismo	11
Características de vendedores exitosos	12
<b>Caso 2: ¿Sobrevivirá José?</b>	13
Transmitir su mejor imagen	15
La psicología de las ventas	17
Vender es como un juego de béisbol	18
Cubra todas las bases y realice una venta	19
La mayoría de los bateadores no llegan a primera base	21
La segunda base no es automática	23
<b>Caso 3: ¿Qué realizo la venta?</b>	25
Reciba con gusto las preguntas	27
Cerrar el trato	29
<b>Caso 4. ¿Quien cerro la venta?</b>	31
Demuestre que esta listo para vender	33
Como eliminar los periodos bajos	35
Ventas relacionadas entre si	36
Las cosas pequeñas cuentan	37
Ventas por teléfono	38
Como ser un profesional del teléfono	40
Otórguese premios	43
El cliente difícil	44
Seis errores imperdonables	45
<b>Caso 5: ¿Quién ganara el viaje a Acapulco?</b>	47
Formula para tener éxito en las ventas	49
Demuestre su avance	51
Mirar hacia adelante	53
Respuestas sugeridas por el autor	54