

## INDICE

Introducción	7
Capitulo I.- Como presentarse al cliente	9
Capitulo II.-Como organizar el circuito de vistas	11
Capitulo III.-La psicología del cliente	15
Capitulo IV.-Como atraer al cliente	21
Capitulo V.-Predisposición para la venta	25
Capitulo VI.-La anotación en el libro de pedidos	31
Capitulo VII.-El informe sobre las ventas	33
Capitulo VIII.-Como presentar los diversos artículos	37
Capitulo IX.-Las relaciones con la clientela	41
Capitulo X.-Serenidad de animo y capacidad de recuperación	45
Capitulo XI.-El comportamiento del vendedor	47
Capitulo XII.-La evaluación patrimonial del cliente	51
Capitulo XIII.-La búsqueda y la consulta de un nuevo cliente	53
Capitulo XIV.-E l amigo competidor	57
Capitulo XV.-El tiempo es oro	61
Capitulo XVI.-¿Qué piensas de vosotros el cliente?	63
Capitulo XVII.-¿Las relaciones con la firma	65
Capitulo XVI.-Las relaciones publicas	67
Conclusiones	69