

فهرس المحتويات

7	شكر
11	مقدمة
19	القسم أ:
20	أسلوب الرمية الصائبة: البيع من الداخل إلى الخارج
22	1. أنت : أسلوب الرمية الصائبة
42	2. أسلوب الرمية الصائبة تجاه مؤسستك
45	3. أسلوب الرمية الصائبة تجاه السوق
51	القسم ب:
52	سلوك الرمية الصائبة - توجيه جهودك في المبيعات
52	ب1. لماذا تأتي إلى العمل - الأهداف الشخصية
69	ب2. ما الذي تتوقع تحقيقه في العمل - أهداف العمل
89	ب3. توجيه جهودك في المبيعات - التوصل إلى نتائج
105	القسم ج:
106	كفاءات الرمية الصائبة - الإصابة، النفاذ والثبات على الهدف
112	ج 1. بناء العلاقات
115	1.1 بناء الألفة
122	2.1 طرح الأسئلة
133	3.1 الاستماع
143	ج 2. تأهيل الفرص

146	1.2 وضع المقاييس
151	2.2 التأهيل بالكشف:
151	1.2.2 حوافز الشراء
155	2.2.2 المقدرة المالية
156	3.2.2 عملية صناعة القرار
158	3.2 التلخيص
161	3. وصف الحلول
162	1.3 العروض التقديمية
165	2.3 دفع المشتري للشراء
167	3.3 المحافظة على العميل وتطويره
172	خاتمة
181	إثبات المراجع
183	حول المؤلف
184	حول المترجمة