

สารบัญ

คุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับคนที่จะยึดอาชีพนักขาย	9
ลูกค้าคือใคร ใครคือลูกค้า	33
การวางแผนและการติดตามงานขาย	58
เทคนิคการนำเสนอเพื่อการขาย	88
กลยุทธ์ในการเผชิญข้อโต้แย้ง	119
ลูกล่อ ลูกขนในการเจรจาต่อรอง (ตอนที่ 1)	152
ลูกล่อ ลูกขนในการเจรจาต่อรอง (ตอนที่ 2)	191
การปิดการขาย	224