

HUIPPUMYYJÄ

ALKUSANAT

1 ESIPUHE

2 HUIPPUMYYJÄN KAHDEKSAN TUNNUSMERKKIÄ

2.1 Oikealla asenteella myyntitulosta

Jukka ei valita
Pelimies
Puhelinmyynnin mestari
Norsulla on iso pää, antaa norsun mieltä

2.2 Kirkasta tavoitteesi ja hallitse aikaasi

Myyntitehdas
Pohjalainen myynnin tehopakkaus
Teen mitä lupaan
Haluan olla asiakkaalleni ammattilainen,
johon hän luottaa

2.3 Tunne tuotteesi

Myyminen on niin helppoa että hävettää
Talokaupan rautainen ammattilainen
Kieltenopettajasta huippumyyjäksi

2.4 Valmistaudu myyntiesittelyyn

Tietoliikenne ratkaisujen huippumyyjä
Asiakkaan täytyy hyötyä välittäjästä
Ilmoitusmyynnin ammattilainen
Kosmetiikan huippumyyjä

2.5 Sanatonta viestintää

Auto-Jussi
Jos kauppa ei tänään käy,
myyn huomenna kostoksi enemmän
Kiinteistönvälityksen tehopakkaus
Kauppiasperheen pojasta tuli myyntimies

2.6 Asiakashankinta ja lisämyynti.

Periksiantamaton Jari
Huonekalujen megamyymä
Legendaarinen pölynimurikauppias
Sivutoiminen myyntityö alkoi tuottaa
päätoimea enemmän

2.7 Hyvässä fiiliksessä

Numerot eivät valehtele
Ensivaikutelman merkitys
It-tarvikkeiden huippumyymä

2.8 Kaupanpääöstaidot

Kaupan tekemisen himo
Tykkään myydä autoja
Rennolla otteella huipputulosta

3 HUIPPUMYYJÄN TYÖNANTAJANA

Myymisestä nautinto
Kaikki saavat olla huippuja
Meille halutaan huippumyymä

4 KEHITTYMINEN HUIPPUMYYJÄKSI

Kuinka kahdeksan viikkoa rytmitty

5 YHTEENVETO JA LOPPUSANAT

Jussin hyvät selitykset
Ei tämä myyminen mitään rakettitiedettä ole

LÄHTEET JA SUOSITELTAVAA KIRJALLISUUTTA