

Contenido

Introducción	xi
1. Una época turbulenta	1
<i>Una mirada perspicaz a algunas de las tendencias que están causando cambios radicales en la manera como un distribuidor debe trabajar para tener éxito.</i>	
2. Su ventaja estratégica en la era de la información	23
<i>Las características singulares de la distribución en la era de la información. Las seis habilidades que definen al vendedor sobresaliente.</i>	
3. La primera habilidad esencial: Organizarse	
Primera parte: El punto de partida	41
<i>Técnicas eficaces para analizar el aspecto más importante de su trabajo y establecer las prioridades respectivas.</i>	

- 4. Cómo organizarse**
Segunda parte: El manejo de la información 59
Cómo controlar la marea de información que puede ahogar al vendedor no preparado.
- 5. Cómo organizarse**
Tercera parte: Archivos, archivos y más archivos 73
Un plan para organizar toda la información importante que tenga, en una forma fácilmente accesible.
- 6. La segunda habilidad esencial: Relacionarse**
Primera parte: Ocho poderosas reglas 87
Un análisis minucioso del proceso mediante el cual se establecen y fortalecen las relaciones de negocios, que comprende ocho reglas eficaces para relacionarse con sus clientes.
- 7. Cómo relacionarse**
Segunda parte: Conducta reflexiva 103
Más técnicas eficaces para lograr un tratamiento preferencial por parte de sus clientes.
- 8. La tercera habilidad esencial: Saber transferir sus destrezas de ventas**
Primera parte: Qué es lo que realmente está vendiendo 117
Una forma única de configurar sus productos y servicios de modo que resulten atractivos para sus clientes. Un

método para mejorar paso a paso su habilidad para concertar citas.

9. Destrezas transferibles del vendedor

Segunda parte: Cómo manejar un diálogo interactivo de ventas 133

Un análisis del proceso de venta que permite aprender a descubrir las necesidades más profundas de sus clientes.

10. Destrezas transferibles del vendedor

Tercera parte: El arte de formular preguntas 147

Cómo dominar el arte de formular preguntas, la pericia más poderosa de cualquier vendedor.

11. Destrezas transferibles del vendedor

Cuarta parte: Cómo cerrar la venta 181

Cómo hacer presentaciones eficaces, cerrar las ventas y manejar las objeciones.

12. La cuarta habilidad esencial: Controlarse

Primera parte: Hágase cargo de su actitud.. 205

Por qué la mayoría de los éxitos comienzan en su mente.

Cómo manejar frustraciones y fracasos.

13. Cómo controlarse

Segunda parte: Cómo enfrentar la adversidad y el miedo 225

Cómo fijar metas, vencer el miedo, superar la tendencia a dejar las cosas para después y enfrentar con éxito la adversidad.

- 14. La quinta habilidad esencial: Trabajar con inteligencia**
Primera parte: La fijación de metas 239
Cómo llegar a ser más productivo incrementando su efectividad. Algunos principios comprobados de planificación y de preparación.
- 15. Cómo trabajar con inteligencia**
Segunda parte: El manejo del tiempo 261
Algunas estrategias poderosas, específicamente diseñadas para distribuidores y concesionarios.
- 16. Cómo trabajar con inteligencia**
Tercera parte: La ética 281
Los diez mandamientos del vendedor ético.
- 17. La sexta habilidad esencial: El aprendizaje autodirigido**
Primera parte: La más alta ventaja competitiva 293
Por qué “aprender a aprender” es la más alta ventaja competitiva. Cinco estrategias específicas para llegar a ser un aprendiz eficaz.
- 18. Aprendizaje autodirigido**
Segunda parte: El proceso de mentamorfosis® 309
El proceso de mentamorfosis® que le permite mejorar por sí mismo su modo de vivir.

- 19. Diez estrategias poderosas para distribuidores 337**
Diez mandamientos para lograr éxito en las ventas por distribución o concesión.
- 20. Y ahora, ¿para dónde vamos ? 349**