

# Nowoczesne sprzedaży.

# techniki

Wstęp 4

## Rozdział I

Ogólna charakterystyka sprzedaży i sprzedawcy

1. Czym jest sprzedaż..... 5
2. Cechy dobrego sprzedawcy .....7
3. Psychologiczne aspekty sprzedaży .....10
  - 3.1 Istota decyzji zakupowych klientów .....10
  - 3.2 Motywacja do zakupów .....17
  - 3.3 Zaspokajanie potrzeb klientów .....20
  - 3.3 Manipulacja klientów w sprzedaży .....24

## Rozdział II

**Socjotechniki w sprzedaży**

1. Sprzedaż osobista. ....29
2. Sprzedaż detaliczna .....33
  - 2.1 Reklama w procesie socjotechnicznym .....40
  - 2.2 Spotkania w relacjach sprzedażowych..... 47
3. Sprzedaż bezpośrednia-akwizycja..... 50

## Rozdział III

**Metody pozyskiwania klientów- negocjacje i sprzedaż**

1. Planowanie rozmowy z klientem .....55
2. Prezentacja produktu..... 60
3. Negocjacje i sprzedaż .....63

## **Rozdział IV**

### **Nowoczesne techniki sprzedaży- opis badan**

1. Zestawienie wyników badan .....73

2. Analiza ankiet .....81

**Zakończenie .....91**

**Bibliografia .....93**

**Spis rysunków i tabel..... 97**

**Załącznik do pracy – Ankieta .....99**