
ОГЛАВЛЕНИЕ

Пролог

Рождение моей системы продаж.....	7
1. Взламываем код продаж и влияния.....	15
2. Как родилась «прямая линия».....	39
3. Первые четыре секунды.....	69
4. Интонации и язык тела.....	79
5. Управление эмоциональным состоянием.....	93
6. Суперэффективная формула управления эмоциональным состоянием.....	107
7. Интонации как инструмент влияния.....	123
8. Язык тела как инструмент влияния.....	143
9. Искусство сбора информации.....	159
10. Десять правил сбора информации о потенциальных покупателях в прямолинейной системе продаж.....	171

11. Искусство и наука суперэффективных презентаций.....	193
12. Искусство и наука циклов продажи.....	233
<i>Несколько финальных замечаний.....</i>	<i>279</i>
<i>Приложение.....</i>	<i>281</i>
<i>Благодарности.....</i>	<i>283</i>