

CUPRINS

| | |
|---|-----|
| Prefață Adrian Cioroianu, istoricul | 7 |
| Capitolul 1 – Vânzări business. Începuturi | 11 |
| Capitolul 2 – Sunt vânzător, vând | 27 |
| Capitolul 3 – Procesul de vânzare/cumpărare | 45 |
| Capitolul 4 – Prospectarea | 59 |
| Capitolul 5 – Calificarea oportunităților | 69 |
| Capitolul 6 – Ofertarea | 77 |
| Capitolul 7 – Negocierea pentru succes | 85 |
| Capitolul 8 – Închiderea oportunităților | 97 |
| Capitolul 9 – Follow up | 105 |
| Capitolul 10 – Harta Vânzării B2B | 111 |
| Capitolul 11 – Punct și de la capăt | 119 |
| Capitolul 12 – Business Etiquette | 151 |
| Capitolul 13 – Vânzări business. Conversații cruciale | 159 |
| Postfață Eusebiu Burcaș | 201 |