



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Πρόλογος	7
Εισαγωγή	9
Μέρος Α	21
Κεφάλαιο Α1: Το επικοινωνιακό παιχνίδι της προσέγγισης	23
Κεφάλαιο Α2: Παρουσίαση του προϊόντος	57
Κεφάλαιο Α3: Αντιμετώπιση των αντιρρήσεων	75
Κεφάλαιο Α4: Κλείσιμο της πώλησης και ενέργειες μετά την πώληση	87
Μέρος Β	103
Κεφάλαιο Β5: Ο στρατηγικός σχεδιασμός της επιχείρησης.....	105
Κεφάλαιο Β6: Ο προσδιορισμός των τιμών	131
Κεφάλαιο Β7: Συνέργειες	145
Επίμετρο	151