

- پیش‌گفتار ۱۱
- لوک و میا ۱۳
- چرا من این کتاب را نوشتم ۱۴
- قول و قرار ۱۵
- تقویت‌کننده‌ی شخصی شما ۱۶

فصل ۱: گام نخست ۱۷

- پنج قانون طلایی موفقیت ۱۹
- قانون شماره ۱: افراد بیشتری را ملاقات کنید ۲۰
- قانون شماره ۲: افراد بیشتری را ملاقات کنید ۲۰
- قانون شماره ۳: افراد بیشتری را ملاقات کنید ۲۱
- قانون شماره ۴: قانون میانگین‌ها را به کار گیرید ۲۱
- میانگین‌های خود را ثبت کنید ۲۳
- ماشین شانس ۹ دلاری شخصی من ۲۴
- موفق و شهره‌ی شهر شو ۲۵
- قانون شماره ۵: میانگین‌هایتان را بهبود دهید ۲۶
- میانگین‌ها در کسب‌وکار شبکه‌ای ۲۷

فصل ۲: چگونه «بله» را بگیریم ۳۱

- تکنیک چهار کلید ۳۳
- چرا افراد مخالفت می‌کنند ۳۴
- چهار کلید برای باز کردن صندوقچه‌ی گنج بازاریابی شبکه‌ای ۳۵
- کلید شماره ۱: یخس را آب‌گن ۳۶
- کلید شماره ۲: رگ خوابش را پیدا کن ۳۶
- چرا افراد خرید می‌کنند ۳۷
- چرا مایکل ملحق نشد ۳۹
- برآورد و محاسبه‌ی غلط سارا ۴۰
- چگونه فاکتور تحریک‌کننده‌ی اصلی را تشخیص دهیم ۴۱
- مونا با رایان و آلیس آشنا می‌شود ۴۳
- برایان چگونه شاخ گول را شکست ۴۸
- چگونه دندان‌پزشک ضربه فنی شد ۵۰
- مشتری احتمالی‌ای که اولویتی ندارد ۵۴
- قدرت سکوت ۵۵

- چگونه افراد با کیفیت را از دیگران تشخیص دهیم..... ۵۵.....
- استفاده از فهرستِ فتا در برابر گروهی از مشتریانِ احتمالی ۵۷.....
- کلید شماره ۳: رگِ خوابش را بگیر ۵۸.....
- نشان دادن طرح ۵۸.....
- کلید شماره ۴: قول و قرار بگذار ۵۹.....
- چرا این سیستم نتیجه بخش است ۶۰.....

فصل ۳: شش مهارتِ استراتژیک برای مُعارفه‌ای اثربخش و جذاب..... ۶۱.....

- مهارت شماره ۱: عباراتِ موصولی ۶۳.....
- زبانِ بدنِ گوش دادن ۶۶.....
- مهارت شماره ۲: تکنیکِ تکان دادنِ سر به بالا و پایین ۶۸.....
- مهارت شماره ۳: ترغیب‌کننده‌های حداقلی ۷۱.....
- مهارت شماره ۴: چگونگی کنترل حرکتِ چشم‌ها ۷۱.....
- مهارت شماره ۵: انعکاسِ آینه‌ای ۷۳.....
- تقلید ۷۴.....
- ایجادِ حال و هوایی خوب ۷۵.....
- تفاوت‌های انعکاسِ آینه‌ای در میانِ مردان و زنان ۷۶.....
- مهارت شماره ۶: سرعتِ سخن گفتن ۷۸.....

فصل ۴: شش تکنیکِ مَحْشَر برای ایجادِ تأثیر مثبت..... ۸۱.....

- تکنیک شماره ۱: تأثیر کف دست ۸۳.....
- تکنیک شماره ۲: دست دادن ۸۵.....
- چگونگی ایجادِ تفاهم از طریقِ دست دادن ۸۷.....
- اجتناب از دست دادن ۸۷.....
- تکنیک شماره ۳: چیزها را در دست چپ نگاه دارید ۸۸.....
- تکنیک شماره ۴: تأثیر لبخند ۸۹.....
- تکنیک شماره ۵: رعایتِ حریم و قلمرو ۹۰.....
- لمس کردن ۹۱.....
- تکنیک شماره ۶: لباسی بپوش که موفق شوی ۹۱.....

فصل ۵: چگونگی تشخیص و تعبیرِ علائم ۹۵.....

- سه قاعده برای تشخیص و تعبیر ۹۷.....
- قاعده‌ی شماره ۱: مجموعه‌ی حرکات را تعبیر کنید ۹۷.....
- قاعده‌ی شماره ۲: به شرایط و موقعیت توجه کنید ۹۹.....
- قاعده‌ی شماره ۳: تفاوت‌های فرهنگی را در نظر بگیرید ۱۰۰.....
- چرا زنان گیرنده‌های قوی‌تری دارند ۱۰۱.....
- چگونه یاد بگیریم که زبانِ بدن را تعبیر کنیم ۱۰۲.....
- راهنمایی فوری و دم‌دستی برای زبانِ بدن ۱۰۳.....

۱۰۳ دست به سینه
۱۰۵ مشکلاتِ علت و معلولی
۱۰۶ دست زدن به صورت
۱۰۹ علائمِ بدنی مثبت
۱۰۹ ۱. یک‌وری کردنِ سر
۱۰۹ ۲. دست روی گونه
۱۰۹ ۳. مکیدنِ عینک
۱۱۰ ۴. خم شدن به جلو
۱۱۰ ۵. سقفِ شیروانی
۱۱۰ ۶. شست‌های بیرون‌جسته
۱۱۱ ۷. هر دو دست پشتِ سر
۱۱۱ علائمِ بدنی منفی
۱۱۱ ۱. ارزیابیِ منتقدانه
۱۱۱ ۲. برداشتنِ پُرزهای خیالی
۱۱۲ ۳. کشیدنِ یقه‌ی پیراهن
۱۱۲ ۴. وبالِ گردن
۱۱۲ ۵. به آهستگی پلک زدن
۱۱۳ ۶. پا روی دسته‌ی صندلی
۱۱۳ ۷. قرار دادنِ صندلی به طورِ برعکس در بینِ پاها
۱۱۳ ۸. مالینِ آهسته‌ی کفِ دست‌ها
۱۱۴ کلامِ آخر
۱۱۵ نتیجه‌گیری

دانلود فوری این کتاب

در وبسایت MarketMLM.com