

Detailed Licensing

Overview

Title: Power of Selling (NWTC)

Webpages: 46

Applicable Restrictions: Noncommercial

All licenses found:

- [CC BY-NC-SA 3.0](#): 84.8% (39 pages)
- [Undeclared](#): 15.2% (7 pages)

By Page

- [Power of Selling \(NWTC\)](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [Front Matter](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [TitlePage](#) - [Undeclared](#)
 - [InfoPage](#) - [Undeclared](#)
 - [Table of Contents](#) - [Undeclared](#)
 - [Licensing](#) - [Undeclared](#)
 - [1: What is Sales?](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [1.1: Selling in Everyday Life](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [1.2: Heartbeat of the Company](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [1.3: What Does It Take to Be in Sales?](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [1.4: Sales Channels](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [1.5: Why and How People Buy](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [1.6: How the Buying Process Works](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [1.7: Ethics - Doing the Right Thing](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [2: Getting Started](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [2.1: Seven Steps to Successful Selling](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [2.2: Prospecting](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [2.3: Qualifying](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [2.4: The Pre-Approach](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [3: The Approach](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [3.1: The Power of First Impressions](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [3.2: Standards for Contact](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [3.3: Choosing the Best Approach](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [4: The Needs Assessment](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [4.1: Solving, Not Selling](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [4.2: Setting Sales Call Objectives](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [5: The Sales Presentation](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [5.1: Preparation](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [5.2: Dress for Success](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [5.3: Making Your Presentation Work](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [5.4: Using the SPIN Method](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [5.5: Putting It All Together](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [5.6: The Social Style Matrix](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [6: Handling Objections](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [6.1: Objections Are Opportunities to Learn](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [6.2: Objection Types and How to Handle](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [7: Closing the Sale](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [7.1: Closing Starts at the Beginning](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [7.2: Collaborate to Negotiate](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [8: Building Relationships](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [8.1: Follow-Up is the Lasting Impression](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [8.2: Customer Satisfaction Is Not Enough](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [Back Matter](#) - [CC BY-NC-SA 3.0](#)
 - [Index](#) - [Undeclared](#)
 - [Glossary](#) - [Undeclared](#)
 - [Detailed Licensing](#) - [Undeclared](#)