

# Obsah

Předmluva	9
Pozitivní myšlení se vyplácí	11
Jen lidé nakupují	17
Odborník zná své zboží	23
Plánujte svůj postup	28
Čas jsou peníze	34
První dojmy	38
Rozhovor pod kontrolou	43
Překonávání odporu zákazníka	48
Myslete dříve než něco řeknete	53
Jak si říci o objednávku	58
Poroučejte si sami	64
Zvykněte si na entuziasmus	69
Vytrvalost si získá respekt	74
Podívejte se na sebe cizíma očima	79
Dramatizujte	84
Cílené vyhledávání zákazníků	90
Nezkazte si obchod	96
Průvodce obchodních schůzí	100