

OBSAH

PŘEDMLUVA	str.	7
ÚVOD	str.	9
KAPITOLA 1		
ROZHODNUTÍ	str.	11
STAČÍ JEN ROZHODNUTÍ?	str.	11
KAPITOLA 2		
PLÁN, JAK NA TO	str.	13
KAPITOLA 3		
KOMUNIKACE	str.	15
POTVRZENÍ	str.	16
KAPITOLA 4		
JEDNOTLIVÉ ÚSEKY PRODEJE	str.	18
KAPITOLA 5		
VYHLEDÁNÍ	str.	20
JAK SI SJEDNAT SCHŮZKU PO TELEFONU	str.	21
NEODBYTNÉ SEKRETÁŘKY	str.	23
ARCHIV	str.	24
KAPITOLA 6		
ZAHÁJENÍ	str.	26
NESDÍLNÝ ZÁKAZNÍK	str.	27
NEKOMPETENTNÍ OSOBA	str.	27
KAPITOLA 7		
ZJIŠŤOVÁNÍ	str.	29

KAPITOLA 8

PREZENTACE	str.	31
DŮLEŽITÉ BODY PRO ÚSPĚŠNOU PREZENTACI:		
SLOVA	str.	32
POSLOUPNOST	str.	32
PŘEDSTAVA	str.	33

KAPITOLA 9

NÁMITKY	str.	34
JAK NA TO	str.	35
ŠESTIKROKOVÁ METODA	str.	36

KAPITOLA 10

UZAVŘENÍ – TAH NA BRÁNU	str.	41
--------------------------------------	------	-----------

KAPITOLA 11

KDYŽ SE STALA CHYBA	str.	44
----------------------------------	------	-----------

KAPITOLA 12

ANALÝZA ÚSPĚCHŮ A NEÚSPĚCHŮ	str.	47
--	------	-----------

KAPITOLA 13

OBCHODNÍK S ČESTNÝM SRDCEM	str.	49
KODEX CTI OBCHODNÍKA	str.	51

KAPITOLA 14

ZÁVĚR – PÁR SLOV NA KONEC	str.	52
--	------	-----------