



Obsah

Vítejte u nového vydání z roku 2007!	9
1. První otázka středního podnikatele: Je v této knize vůbec něco pro mne?	11
2. První požadavek středního podnikatele: Musím získat peníze – a to hned!	17
Jak znějí přírodní zákony úspěchu a jaký vnitřní postoj je k němu nutný	
3. První stížnost středního podnikatele: Jak je to všechno drahé!	47
Jak správně použijete své peníze	
4. Druhá stížnost středního podnikatele: Ach, ten personál!	61
Jak si najdete a udržíte schopné spolupracovníky	
5. První omyl středního podnikatele: Reklama je nekřesťansky drahá, a stejně není k ničemu!	83
Jak si sami napíšete reklamní texty, které prodávají	
6. Druhý omyl středního podnikatele: Zákazník je pitomý, ten nic nepozná!	111
Jak si vylepšíte prodejní prostor, a další potřebné tipy	

- 7. Třetí omyl středního podnikatele:**
Prodávat znamená přemluvit Eskymáka ke koupi ledničky 125
Jak se naučíte úspěšně prodávat
- 8. Největší omyl středního podnikatele:**
Zamnout si ruce, zasmát se do hrsti, a pryč! 161
Jak budou vaši zákazníci spokojeni,
a jak oživíte ústní propagandu
- 9. Třetí stížnost středního podnikatele:**
Telefon – věčný rušitel! 181
Jak uděláte z telefonu svého přítele
- 10. Nejkratší triumf středního podnikatele:**
„To jsem mu to ale dal!“ 193
Jak vždy korektně zvládnete reklamace
- 11. Poslední otázka středního podnikatele:**
Peníze se jensypou – a co teď? 205
Jak dosáhnete nejen úspěchu, ale i štěstí
- 12. Aktuální dodatek z roku 2007**
Jak získáte díky internetu nové zákazníky a další informace. 211