

# OBSAH

<b>ROZHOVOR S DONALDEM J. TRUMPDEM</b>	<b>15</b>
<b>OTEVŘETE HLAVU ÚSPĚCHU</b>	<b>23</b>
Otevřete hlavu úspěchu	24
Je čas na změnu!	27
Zítřerland	32
Velké bohatství za malou investici	34
VY a síťový marketing?	40
Otevřete hlavu úspěchu v bodech	42
<b>CHYTNĚTE VÍTR DO PLACHET!</b>	
<b>DOVOLTE SI ZBOHATNOUT</b>	<b>43</b>
Překročte své hranice	45
Strach z oranžové vesty	47
Nikdy není pozdě být bohatý!	48
Peníze, peníze, peníze	51
Dveře do budoucnosti	55
Plánování – převezměte kontrolu	58
Jak prolomit ledy	59
Cíle – myslete správně, tedy odzadu	61
Cíl je výsledek?!	62
Dva lidé, jeden pes	67
Diář - využijte pomocníka ke splnění cílů	70
Přítel strach	76
Dejte do toho vašeň	77
Zvedněte zadek	79
Vy jste nejdůležitější	84
Navzdory osudu	84
Být úspěšný neznamena být vždy populární	85
Chytněte vítr do plachet! Dovolte si zbohatnout v bodech	87

<b>ZÍSKEJTE VÍCE Z MÉNĚ</b>	<b>89</b>
Budte přirození	90
13z10 není jen obyčejné číslo	92
Osa úspěchu 13z10	96
Obchod v mixéru	99
Budte nadprůměrní	102
Vstupte do hry – je to vaše hra!	106
Trpělivost růže přináší	107
Obchod je Hra	108
Získejte více z méně v bodech	110

<b>KONTAKTY</b>	<b>111</b>
Kontakty jsou základ	112
Druhy kontaktů	115
Není záminka jako záminka	117
Oslovte kohokoli a kdekoli	119
Kde a jak na to	121
Oslovujte šokem	123
Tři nádechy od milionu	123
To je škoda, to je super! Aneb odpovídejte obráceně	124
Tipy na kontakty	131
Jak oslovit	134
Vytvořte si papírový jmenný seznam adeptů	135
Kontakty v bodech	137

<b>TELEFON</b>	<b>139</b>
Obchod nemá rád dlouhé řeči	140
Bez přípravy ani ránu	144
Jak udělat osnovu rozhovoru	145
Volám, voláš, voláte	146
Vytvořte si k telefonování podmínky	147
12 pravidel správného telefonátu	148
Příklady telefonování aneb „Musíme se sejít!“	151

A co říct na závěr?	160
Telefon a domluvení schůzky v bodech	162

## **SCHŮZKA** **163**

Začněme pěkně od začátku	164
Kancelář kdekoli	165
Jak probíhá schůzka	168
Zatracené NE, kvůli kterému zahazujete své sny	169
Schůzka není kávačka	174
Schůzka alá Švestka	175
Není host jako host – diváci, nebo spolupracovníci?	176
Buďte jiní, buďte výjimeční!	178
Schůzka začíná tichem	179
V tichu běží čas jinak – zpomaleně	182
Uvedení schůzky na pravou míru	184
Dost bylo řečí, pojďme na konkrétní příklady	185
Profesní hluchota a slepota	210
Schůzka versus prezentace – vy jste šéf	213
Jak dlouhá má být schůzka	214
Jak často...	215
Schůzka v bodech	218

## **PREZENTACE** **219**

Prezentace	220
Druhy prezentací	221
Pravidla potvrzení účasti na prezentaci	221
Příprava na prezentaci	222
Prezentace v bodech	223

## **NÁMITKY A PLATBA** **225**

Milujte námitky	226
Prezentace skončila, obchod ale ne!	227
I námitky mají svá pravidla	231

Postup, jak získat a vytvořit seznam námitek	233
Seznam námitek máte, co dál...?	234
Těšte se na každou námitku!	236
Návod na řešení námitek	238
Příklady námitek	238
Pyramida, letadlo – mám v tom zmatek!	248
Síťový marketing – distribuce radosti a úspěchu	251
Jak na námitku – peníze	252
Nebojte se říct si o peníze	252
Námítky v kostce	254
Námítky a platba v bodech	256

## **PRODEJ PRODUKTU**

**257**

Obchod musí být osobní	259
Tento příklad mě vždy dostane	260
Vytvářejte kvalitní síť klientů	261
Otázky prodávají	262
Základem úspěchu je vědět, co prodáváte	264
Technická fakta versus užitek	265
Prodej produktu	269
Dívejte se na produkt očima klienta	269
Kontakty na klienty	271
Kartotéka klientů – váš poklad	273
Kontakty neselektujte, nejste děd Vševěd	273
Jak si říct o doporučení	275
Super prodejce	276
Každý rád udělá změnu, když bude vypadat jako změna	277
Domluvení schůzky	277
Námítky při domlouvání schůzky	279
Prodejní schůzka	282
Příklady prodejní schůzky	284
Námítky klientů na prodejní schůzce, prezentaci	287
Samospotřebitel je zavádějící termín	291

Následný servis	292
Osvojte si pár dobrých zásad	292
8 situací, které vás při prodeji zaručeně vytočí	295
Prodej produktu v bodech	299