

KAPITOLY

1. PŘÍMÝ PRODEJ JAKO NEJLEPŠÍ MARKETINGOVÝ
A PRODEJNÍ NÁSTROJ VE FINANČNICTVÍ
(je to pravda pravdoucí) 3
2. SAMOSTATNÝ FINANČNÍ ZPROSTŘEDKOVATEL
JE NENAHRADITELNÝ
(finanční produkty se sami od sebe nekupují) 7
3. PROČ BÝT FINANČNÍM ZPROSTŘEDKOVATELEM
(buďte hrdí na to, co děláte) 9
4. STOJÍM SI ZA TÍM!
(nic není tak horké, jak se to uvaří) 11
5. PŘÍMÝ PRODEJ A MULTI-LEVEL MARKETING – MLM
(udělejme si v tom pořádek) 15
6. LEGÁLNÍ ZPŮSOBY PRO VYDĚLÁVÁNÍ PENĚŽ –
POROVNÁNÍ
(nic není tak, jak se může zdát) 19
7. NENÍ HANBA, ŽE NEVÍŠ, ALE ŽE SE NEPTÁŠ
(vše máte ve svých rukách) 23
8. NEJVĚTŠÍ VÝHODY MLM PODROBNĚJI
(získal i Nobelovu cenu) 27
9. DŮLEŽITÁ ÚLOHA ASOCIACÍ
(ve financích slova musí mít váhu) 31
10. VÝHODY OSOBNÍHO FINANČNÍHO
ZPROSTŘEDKOVATELE PRO KONEČNÉHO ZÁKAZNÍKA
(servis až do domu) 35
11. PLACENÉ FINANČNÍ PORADENSTVÍ
(nic pro většinu) 39
12. CHCI SE STÁT FINANČNÍM ZPROSTŘEDKOVATELEM,
NA KOHO SE OBRÁTIT
(ptejte se, budeme rádi) 41

13. UŠETŘÍ ZÁKAZNÍCI BEZ FINANČNÍCH PORADCŮ? ANI NÁHODOU! (no comment)	43
14. SLOVNÍČEK POJMŮ VE FINANČNÍM ZPROSTŘEDKOVÁNÍ - Z WWW.FINANCNIVZDELAVANI.CZ (mít přehled je vždycky plus)	47
POZNÁMKY	50