Obsah

1. Distributor „Joe“ 7
2. „Velký Al“ – klíč k úspěchu 11
3. Dva na jednoho: nesportovní výhoda 13
4. Pointa 17
5. Ne každý je dobrým pracovníkem 19
6. Boření mýtů 23
7. Obchodní cestující 29
8. Jeden příběh má hodnotu 10,000 faktů 31
9. „Sekretářka“ 35
10. Příběh ústřice 37
11. Dvě kouzelné otázky 41
12. Opravdu se to vyplatí 45
13. Jak přimět vašeho partnera, aby uvěřil vašim cílům 47
14. Uzavřít obchod ještě dříve, než začnete s prezentací 51
15. Jak zabít skupinu 55
16. Jak si předem připravit půdu 59
17. Výměnným obchodem k vyššímu obratu 61
18. Bez práce nejsou koláče 65
19. Nastartování nového distributora 67
20. Výhody 71
21. Jak se nepohybovat v kruzích 75
22. Jak chytit velký úlovek 79
23. Zákon života 81
24. Syndrom mléčné farmy 85
25. Syndrom mléčné farmy (část II.) 91
26. Případ odloženého obchodu do důchodu 95
27. Příběh o jahodách 99
28. Jak provádět úspěšné obchodní prezentace 103
29. Odpověď na neúspěšné obchodní prezentace 107