

OBSAH

PŘEDMLUVA:

MUŽ, KTERÝ STOJÍ ZA TĚMITO PRAVIDLY	XIII
---	------

PRVNÍ ČÁST:

NAUČIT SE ZÁKLADNÍ KONCEPCE

PRAVIDLO

1 Musíte se naučit prohrávat i vyhrávat.	1
2 Nerozsypte cukrovinky v předsíni.	5
3 Žádné vzájemné podvádění.	8
4 Rozhodnutí neučinit rozhodnutí je také rozhodnutím.	12
5 Nikdy neodpovídejte na nepoloženou otázku.	15
6 Nekupujte zítra zpátky produkt nebo služby, které jste dnes prodali.	19

DRUHÁ ČÁST:

PROVÁDĚNÍ

PRAVIDLO

7 Vyhledávání potenciálních klientů nemusíte mít vůbec rádi, pouze ho musíte dělat.	25
8 Když vyhledáváte potenciální klienty, snažte se sjednat si schůzku.	29
9 Každé neúspěšné vyhledávání potenciálních klientů po telefonu přináší úrok z úroků.	32
10 Rozvíjejte informovanost o vyhledávání potenciálních klientů.	35
11 Peníze rostou na stromech!	39
12 Na všechny otázky odpovězte otázkou.	42
13 Žádné čtení myšlenek.	46

PRAVIDLO

- 14 Potenciální klient, který naslouchá, není vůbec
potenciálním klientem. 49
- 15 Nejlepší prezentaci prodeje, kterou kdy předvedete,
potenciální klient nikdy neuvidí. 53
- 16 Nikdy nežádejte o objednávku
– ať vám ji potenciální klient dá sám. 56
- 17 Profesionál dělá to, co dělal jako začátečník – záměrně. 60
- 18 Nemalujte „mořské racky“ na obraz potenciálního klienta. ... 64
- 19 Nikdy nepomáhejte potenciálnímu
klientovi ukončit rozhovor. 68
- 20 Rozhodujícím faktorem profesionálního prodeje
je chození do banky. 71
- 21 Prodávějte dnes, vzdělávejte zítra. 74
- 22 Prezentaci poskytujte, jen když střelíte na jistotu. 77
- 23 Chcete-li odstranit bombu, zneškodněte ji dříve,
než vybuchne. 80
- 24 Znalost produktu použitá v nesprávný čas
může nahánět strach. 83
- 25 Chcete-li znát budoucnost, vraťte ji do přítomnosti. 86
- 26 Lidé nakupují nehledě na prodej pod tlakem,
ne kvůli němu. 90
- 27 Nemůžete nikomu nic prodat – dokud nezjistí, že to chce. ... 93
- 28 Když na vás útočí – ustupte. 96
- 29 Váš taxametr vždy běží. 100
- 30 Nemůžete ztratit nic, co nemáte. 103
- 31 Uzavřete prodej, nebo uzavřete obchodní případ. 107
- 32 Získejte dlužní úpis na všechno, co děláte. 110
- 33 Na cestě do banky se dívejte jedním okem přes rameno. 114

TŘETÍ ČÁST: OPRAVA KURSU

PRAVIDLO

34	Pracujte chytře, ne tvrdě.	119
35	Dělá-li to vaše konkurence, ihned s tím přestaňte.	123
36	Pouze ti, kdo činí rozhodnutí, mohou přimět jiné rozhodnout.	126
37	Všichni potenciální klienti lžou, a to pořád.	129
38	Problém, který vám předkládá potenciální klient, není nikdy opravdový problém.	132
39	Když všechno ostatní selže, staňte se konzultantem.	136
40	Předstírejte, dokud toho nedosáhnete.	139
41	Nejsou špatní potenciální klienti – pouze špatní prodejci. ..	142
42	Vítěz má výběr, ten, kdo prohrává, sází všechno na jednu kartu.	145
43	Neučíte se, jak vyhrávat, když dostanete odpověď „ano“ – učíte se, jak vyhrávat, když dostanete odpověď „ne“.	148
44	Pokud vás bolí noha, asi jste si přišlápli palec.	151
45	Vyjádřete své pocity pomocí příběhů třetích osob.	154
46	Není nad dobrý pokus.	157
47	Prodej je divadelní hra rozehrávaná psychiatrem.	160
48	Život bez rizika je život bez růstu.	164
49	Nechte dítě v autě.	167

DOSLOV: NĚKOLIK MYŠLENEK NA ZÁVĚR O DOBRÝCH ČASECH, ŠPATNÝCH ČASECH A CHOVÁNÍ, KTERÉ JE ZA NIMI		170
DICKENSONŮV PARADOX.		171
REJSTŘÍK		172