

Obsah a poznámky

Co vám chci říci	Strana	Pro mě zvlášť důležité, protože...
Předmluva		
od Dala Carnegieho	9	☐ _____
Proč jsem napsal tuto knihu	13	☐ _____
1. díl: <i>Tyto myšlenky mě zbavily neúspěchu</i>		
Jak jsem díky jediné myšlence dosáhl životního štěstí a znásobil své příjmy	19	☐ _____
Co mě přivedlo zpět k prodeji poté, co jsem se svého místa vzdal	27	☐ _____
Co mi pomohlo překonat mého největšího nepřítele	33	☐ _____
Jak jsem se naučil organizovat sám sebe	37	☐ _____
Shrnutí 1. dílu	45	☐ _____
2. díl: <i>Základní pravidla obchodního úspěchu</i>		
Jak jsem objevil tajemství obchodního úspěchu	51	☐ _____
Jak jsem se naučil trefit do černého	59	☐ _____
Za 15 minut obchod za 250 000 dolarů	67	☐ _____
Analýza základních pravidel shora popsaného obchodu	77	☐ _____
S otázkami se prodá víc	87	☐ _____

Co vám chci říci	Strana	Pro mě zvlášť důležité, protože...
Proč člověk kupuje a proč nekupuje?	93	☐
Nejdůležitější slůvko obchodního rozhovoru je na čtyři písmena	97	☐
Rozeznat důvody a překonat překážky	101	☐
Zapomenutá zázračná formulka	109	☐
Shrnutí 2. dílu	117	☐
3. díl: <i>Získat a udržet si důvěru</i> <i>Šest osvědčených zásad</i>		
Jak si získat důvěru	121	☐
Cenné zkušenosti jednoho velkého lékaře	125	☐
Rychlá cesta k získání důvěry	129	☐
Jak ztrácíme zákazníky	133	☐
Neomylná cesta k důvěře	137	☐
Rovněž důležité: dobrý dojem	141	☐
Shrnutí 3. dílu	145	☐
4. díl: <i>Kdy zákazník koupí — a proč?</i>		
Lincoln mi pomohl získat přátele	151	☐
Myšlenka, která mi otevřela mnohé dveře	159	☐
Zapamatovat si jména a tváře	163	☐
Proč obchodník přichází o zakázku?	173	☐
Překonat strach z význačných osobností	177	☐
Shrnutí 4. dílu	181	☐
5. díl: <i>Cesta k prodeji</i>		
„Prodej“ před prodejem	185	☐
Jak „prodat“ termín schůzky	195	☐
Sekretářky a telefonistky — naše pravá ruka	205	☐

Co vám chci říci	Strana	Pro mě zvlášť důležité, protože...
Jeden nápad, jak zvýšit své příjmy	209	☐ _____
Jak zákazníka zapojit aktivně do obchodu	215	☐ _____
Hledat nové zákazníky a stávající učinit svými nadšenými pomocníky	219	☐ _____
Sedm pravidel úspěšného završení obchodu	231	☐ _____
Báječná závěrečná technika	241	☐ _____
Shrnutí 5. dílu	247	☐ _____
6. díl: <i>Žádný strach z neúspěchu!</i>		
Úspěchy a porážky	251	☐ _____
Tajemství úspěchu Benjamina Franklina	257	☐ _____
Třináct životních zásad Benjamina Franklina	261	☐ _____
Mezi čtyřma očima	263	☐ _____