

OBSAH

Úvod	10
1. Psychologie prodeje	18
2. Rozvoj osobních schopností	38
3. Osobní strategické plánování pro profesionály v prodeji	62
4. Jádro prodeje	88
5. Profese prodejce	124
6. Jak motivovat lidi ke koupi	148
7. Jak ovlivnit rozhodnutí o koupi	170
8. Jak hledat nové zákazníky: jak naplnit svoji prodejní síť	192
9. Jak dělat účinné prezentace	230
10. Jak uzavírat obchod: koncovka prodeje	270
Příloha A: Brian Tracy – řečník, konferenciér, učitel na seminářích	310
Příloha B: Brian Tracy International	311
Příloha C: Moderní strategie prodeje	316
REJSTŘÍK	318