

OBSAH

<i>Je tahle kniha pro vás?</i>	7
1. Učinili jste správnou volbu	11
2. Důležité schopnosti dnešního profesionálního prodejce	19
3. Jak najít toho, kdo je ochoten kupovat	26
4. Jak se účinně vypořádat s váhávostí v jednání	37
5. Prodávějte cíleně, nikoli náhodně	49
6. Otázky jsou odpovědi – analýza potřeb	58
7. Jak vést příjemný pohovor	68
8. Ať světla svítí dál – uvědomování si potřeb	78
9. Prodej podle problémů lidí – řešení potřeb	86
10. Základy uzavírání obchodů – uspokojování potřeb	92
11. Častější uzavírání většího počtu obchodů	97
12. Od „obsloužení zákazníka“ po „uspokojení zákazníka“	104
13. Ovládání vlastního času a vlastního života	111
<i>O autorovi</i>	118