

|                                                                        |           |
|------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Předmluva – Náš příběh. . . . .</b>                                 | <b>11</b> |
| <b>První kapitola – Zemědělci a ovoce . . . . .</b>                    | <b>15</b> |
| <b>Druhá kapitola – Proč profesionální a zanícený prodej . . . . .</b> | <b>18</b> |
| Profesionalita, produktivita a ziskovost . . . . .                     | 19        |
| Profesionalita . . . . .                                               | 21        |
| Produktivita . . . . .                                                 | 21        |
| Sledování pokroku a růstu. . . . .                                     | 23        |
| Ziskovost . . . . .                                                    | 29        |
| Oblasti činnosti . . . . .                                             | 31        |
| Fáze profesní kariéry . . . . .                                        | 31        |
| Začínající profesionální prodejce. . . . .                             | 32        |
| Praktikant . . . . .                                                   | 33        |
| Zkušený profesionální prodejce. . . . .                                | 34        |
| Čtyři oblasti plánování . . . . .                                      | 36        |
| Plánování likvidity . . . . .                                          | 36        |
| Plánování na odchod do důchodu . . . . .                               | 37        |
| Plánování pro případ pracovní neschopnosti . . . . .                   | 37        |
| Plánování zabezpečení rodiny . . . . .                                 | 38        |
| <b>Třetí kapitola – Řízení obchodní činnosti . . . . .</b>             | <b>39</b> |
| Odborný rozvoj . . . . .                                               | 41        |
| <b>Čtvrtá kapitola – Proces prodeje . . . . .</b>                      | <b>42</b> |
| Jak lidé zpracovávají informace . . . . .                              | 43        |
| Čtyři požadavky na nákup . . . . .                                     | 45        |

|                                                                                        |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Potřeba . . . . .                                                                      | 45        |
| Pomoc. . . . .                                                                         | 50        |
| Peníze . . . . .                                                                       | 51        |
| Naléhavost . . . . .                                                                   | 51        |
| Co když se uzlíky rozvážou? . . . . .                                                  | 52        |
| Kroky v procesu prodeje . . . . .                                                      | 53        |
| První krok v procesu prodeje: kontaktování potenciálních klientů . . .                 | 55        |
| Druhý krok procesu prodeje: Úvod . . . . .                                             | 57        |
| Třetí krok procesu prodeje: Sběr údajů . . . . .                                       | 63        |
| Čtvrtý krok procesu prodeje: Stanovení cíle . . . . .                                  | 64        |
| Pátý krok procesu prodeje: Analýza . . . . .                                           | 65        |
| Šestý krok procesu prodeje: Doporučení . . . . .                                       | 66        |
| Sedmý krok procesu prodeje: Požadavek na akci. . . . .                                 | 66        |
| Osmý krok procesu prodeje: Každoroční přezkoumání . . . . .                            | 68        |
| Devátý krok procesu prodeje: Reference . . . . .                                       | 68        |
| Druhá schůzka, pokud bude potřeba . . . . .                                            | 74        |
| <b>Pátá kapitola – Námitky klientů . . . . .</b>                                       | <b>77</b> |
| Námitka 1: Chci si to ještě rozmyslet! . . . . .                                       | 77        |
| Námitka 2: Nechci se s vámi setkat! . . . . .                                          | 79        |
| Námitka 3: Nepotřebuji žádné pojištění. . . . .                                        | 79        |
| Námitka 4: Nechci vás doporučit ostatním . . . . .                                     | 80        |
| Námitka 5: Už jednoho pojišťovacího poradce mám . . . . .                              | 81        |
| Model časového napětí: zacházení s námitkami nebo zvládání obav . . . .                | 82        |
| LSCPA: poslouchej, sdílej, vysvětli problém,<br>řeš problém a požádej o akci . . . . . | 85        |
| Poslouchej. . . . .                                                                    | 85        |
| Sdílej . . . . .                                                                       | 86        |
| Vysvětli. . . . .                                                                      | 86        |
| Vyřeš problém. . . . .                                                                 | 87        |
| Požádej o realizaci . . . . .                                                          | 88        |
| <b>Šestá kapitola – Vývoj trhu . . . . .</b>                                           | <b>89</b> |
| Propojování trhu. . . . .                                                              | 89        |
| Vytváření profilu . . . . .                                                            | 92        |
| Profil založený na 10 nejlepších prodejích. . . . .                                    | 93        |
| Shrnutí . . . . .                                                                      | 93        |

|                                                                                        |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Sedmá kapitola – Řízení aktivit . . . . .</b>                                       | <b>94</b>  |
| Prodej . . . . .                                                                       | 95         |
| <b>Osmá kapitola – Profesionální kariéra – Začínající prodejce – aspirant. .</b>       | <b>99</b>  |
| Osobní poznámky Chrise . . . . .                                                       | 99         |
| Příklad příjmu . . . . .                                                               | 101        |
| Příklad flexibility . . . . .                                                          | 101        |
| Příklad benzínu/automobilu – důležitost vyhledávání<br>potenciálních klientů . . . . . | 102        |
| Vedení . . . . .                                                                       | 102        |
| Převzetí vlastnictví obchodní činnosti . . . . .                                       | 103        |
| Odmítnutí . . . . .                                                                    | 104        |
| Jak se zabývat přáním odejít . . . . .                                                 | 105        |
| Uspořádání pracovního prostoru . . . . .                                               | 106        |
| Ranní seznam – co je třeba udělat . . . . .                                            | 106        |
| Míra fluktuace . . . . .                                                               | 108        |
| Když je pojistka zamítnuta . . . . .                                                   | 109        |
| Shrnutí . . . . .                                                                      | 110        |
| <b>Devátá kapitola – Profesionální kariéra – Praktikant. . . . .</b>                   | <b>111</b> |
| Neustále rostoucí potřeby zákazníka . . . . .                                          | 111        |
| Možnosti volby klienta . . . . .                                                       | 115        |
| Zdroje opakovaného prodeje zákazníkům . . . . .                                        | 115        |
| Prodáváme znovu . . . . .                                                              | 115        |
| Osířelí klienti . . . . .                                                              | 117        |
| Rozvíjíme prodej . . . . .                                                             | 118        |
| Křížový prodej . . . . .                                                               | 119        |
| Prodej v rámci hnízda . . . . .                                                        | 121        |
| Dědictví/dědické daně . . . . .                                                        | 122        |
| <b>Desátá kapitola – Profesionální kariéra – Zkušený prodejce . . . . .</b>            | <b>128</b> |
| Asistenti . . . . .                                                                    | 128        |
| Proč si najmout asistenta . . . . .                                                    | 128        |
| Ideální asistent . . . . .                                                             | 129        |
| Financování . . . . .                                                                  | 131        |
| Školení . . . . .                                                                      | 131        |

|                                                         |            |
|---------------------------------------------------------|------------|
| Registrovaný prodejce . . . . .                         | 131        |
| Prodej klientské základny . . . . .                     | 132        |
| Odchod do důchodu . . . . .                             | 132        |
| <b>Jedenáctá kapitola – Shrnutí . . . . .</b>           | <b>133</b> |
| <b>Dvanáctá kapitola – Závěrečné poznámky . . . . .</b> | <b>137</b> |
| <b>Vydané knihy . . . . .</b>                           | <b>138</b> |
| <b>Sestavování plánu . . . . .</b>                      | <b>139</b> |