

OBSAH

Předmluva	9
Úvod: Myslete jako špičkový prodejce	13
1 Chtějte být dokonalý	21
2 Jednejte, jako byste nemohl neuspět	27
3 Prodávajte celým srdcem	31
4 Vystupujte jako odborník na slovo vzatý	35
5 Na každou schůzku se důkladně připravte	41
6 Stále se s chutí učte	47
7 Přijměte veškerou odpovědnost za výsledky	59
8 Dokonale zvládněte základy	63
9 Budujte dlouhodobé vztahy	69
10 Staňte se odborníkem na zdokonalování finančních toků	73
11 Každého zákazníka něco naučte	79
12 Budujte megadůvěru	85
13 Námitky řešte efektivně	95
14 K cenám se stavte jako profesionál	101
15 Naučte se obchod uzavřít	109
16 Využívejte každou minutu	115
17 Na vše uplatňujte pravidlo 80/20	121

18	Udržujte svůj prodejní trychtýř plný.....	127
19	Nastavte si jasné cíle	137
20	Spravujte dobře své území	143
21	Praktikujte sedm tajemství prodejního úspěchu	147

Závěr:	Jak to všechno skloubit.....	151
--------	------------------------------	-----

13	Uvod: kážete jako spíkový prodejce	
11	1. Chíte být dokonalý	
17	2. Jedíte, jako jste nemohl neuspět	
11	3. Prokážete svým srdcem	
13	4. Vynikáte jako odborník na slovo vzatý	
11	5. Na každou schůzku se důkladně připravíte	
17	6. Stále se s čtmi učíte	
19	7. Přijímáte vřelou odpovědnost za výsledky	
13	8. Dokonale zvládníte základy	
19	9. Budíte dlouhodobé vztahy	
	10. Stát se odborníkem na zboží	
13	11. Získáte tolik	
19	12. Každého zákazníka něco najdete	
13	13. Budíte megadávání	
19	14. Náměty ještě aktivně	
101	15. K čemu se stavíte jako profesionál	
109	16. Naučte se okradit zavazadlo	
113	17. Využijte každou minutu	
151	18. Na vše uplatňujte pravidlo 80/20	