

Obsah

I	5
První otázka středního podnikatele: Je v této knize vůbec něco pro mne?	
II	8
První požadavek středního podnikatele: Musím získat peníze — a to hned! Jak znějí přírodní zákony úspěchu a jaký vnitřní postoj je k němu nutný	
III	32
První stížnost středního podnikatele: Jak je to všechno drahé! Jak správně použijete své peníze	
IV	43
Druhá stížnost středního podnikatele: Ach, ten personál! Jak si najdete a udržíte schopné spolupracovníky	
V	61
První omyl středního podnikatele: Reklama je nekřesťansky drahá, a stejně není k ničemu! Jak si sami napíšete reklamní texty, které prodávají	

VI	82
Druhý omyl středního podnikatele: Zákazník je hlupák, ten nic nepozná! Jak si vylepšíte prodejní prostor, a další potřebné tipy	
VII	93
Třetí omyl středního podnikatele: Prodávat znamená přemluvit Eskymáka ke koupi ledničky Jak se naučíte úspěšně prodávat	
VIII	124
Největší omyl středního podnikatele: Zamnout si ruce, zasmát se do hrsti, a pryč! Jak budou vaši zákazníci spokojeni, a jak oživíte ústní propagandu	
IX	140
Třetí stížnost středního podnikatele: Telefon - věčný rušitel! Jak uděláte z telefonu svého přítele	
X	149
Nejkratší triumf středního podnikatele: To jsem mu to ale dal! Jak vždy korektně zvládnete reklamace	
XI	158
Poslední otázka středního podnikatele: Peníze se jen sypou - a co teď? Jak dosáhnete nejen úspěchu, ale i štěstí	