

# O B S A H

---

KAP.	NÁZEV	STRANA
I	Úvod do strukturního prodeje . . . . .	5
II	Dva krát dvě jsou čtyři (přednáška č. 1) . . . . .	15
III	Syndrom selhání prodavače (přednáška č. 2) . . . . .	23
IV	Čtyři věci, které musíte udělat (přednáška č. 3) . . . . .	31
V	Budujte na pevné skále! (přednáška č. 4) . . . . .	41
VI	Lodě na širém moři (přednáška č. 5) . . . . .	47
VII	Pozvání prostředníka (přednáška č. 6) . . . . .	57
VIII	Jak investovat svůj čas (přednáška č. 7) . . . . .	63
IX	Nadšení je nakažlivé! (přednáška č. 8) . . . . .	65
X	Motivace a postoj (přednáška č. 9) . . . . .	69
XI	Pětiúhelník růstu (přednáška č. 10) . . . . .	79
XII	Zpět do školních lavic . . . . .	83
XIII	Hrátky s čísly . . . . .	93
XIV	Obchodní tréninkové akce versus příležitostná setkání . .	99
XV	Důležité fráze, jak si poradit s námitkami . . . . .	107