

Obsah

Předmluva Dala Carnegieho – Co si myslím o této knize 5

Úvod – Jak se přihodilo, že jsem napsal tuto knihu 7

ČÁST 1

Tyto nápady mě vytáhly z neúspěchu

1. Nápad, který znásobil můj příjem a štěstí 15
 2. Tento nápad mě vrátil k prodávání poté, co jsem odešel 21
 3. Co mi pomohlo zničit největšího nepřítele, kterému jsem musel čelit 25
 4. Jediný způsob, jak vše zvládat 28
- Shrnutí první části 33

ČÁST 2

Recept na úspěch v prodeji

5. Jak jsem se naučil nejdůležitější tajemství umění prodeje 37
6. Trefa do černého 41
7. Obchod v hodnotě 250 tisíc dolarů za 15 minut 47
8. Analýza principů použitých v úspěšném obchodu 52
9. Jak pokládání otázek zvýšilo efektivitu mých rozhovorů při prodeji 57

10. Jak jsem se naučil rozpoznat klíčový bod v prodeji 62
 11. Nejdůležitější slovo, které jsem při prodeji našel, má pouze čtyři písmena 65
 12. Jak rozeznám skrytou námitku 68
 13. Zapomenuté umění, které je v prodeji jako kouzlo 73
- Shrnutí druhé části 77

ČÁST 3

Šest způsobů, jak si získat a udržet důvěru ostatních

14. Největší lekce, kterou jsem dostal o vytváření důvěry 81
 15. Cenná lekce o vytváření důvěry, kterou jsem dostal od skvělého lékaře 83
 16. Nejrychlejší cesta k získání důvěry 85
 17. Jak se (ne)nechat vyšplouchnout! 87
 18. Našel jsem spolehlivý způsob, jak získat důvěru 89
 19. Jak vypadat nejlépe 91
- Shrnutí třetí části 92

ČÁST 4

Jak přimět lidi, aby s vámi chtěli udělat obchod

20. Lincolnova myšlenka, která mi pomohla najít přátele 97
 21. Zjištění, které mi pomohlo otevřít mnohé dveře 103
 22. Jak si zapamatovat jména a obličeje 106
 23. Největší důvod, proč prodejci přichází o obchod 112
 24. Tento rozhovor mě naučil, jak se nebát přistoupit k velkým osobnostem 115
- Shrnutí čtvrté části 118

ČÁST 5

Kroky při prodeji

- 25. „Prodej“ před prodejem 121
 - 26. Tajemství dojednávání schůzek 127
 - 27. Jak jsem se naučil přechytračit sekretářky a spojovatelky 133
 - 28. Nápad, který mě dostal do „první ligy“ 136
 - 29. Jak zapojit zákazníka, aby vám pomohl s prodejem 139
 - 30. Jak najít nové zákazníky a z těch stávajících udělat nadšené propagátory 142
 - 31. Sedm pravidel, která používám při uzavírání obchodu 149
 - 32. Skvělá technika uzavírání obchodu, kterou jsem se naučil od mistra 155
- Shrnutí páté části 158

ČÁST 6

Nebojte se neúspěchu

- 33. Nebojte se neúspěchu! 163
- 34. Tajemství úspěchu podle Benjamina Franklina a jak fungovalo u mě 168
- 35. Pojdme si vážně promluvit 172