

# 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