

## Obsah

<i>Úvod</i> .....	7
<i>Kapitola 1</i> Čtyři reakce na ekonomické poklesy – krize .....	17
<i>Kapitola 2</i> Reaktivace základny kontaktů .....	35
<i>Kapitola 3</i> Reaktivace bývalých klientů .....	43
<i>Kapitola 4</i> Nejefektivnější metoda pro pokrok a vítězství .....	53
<i>Kapitola 5</i> Přeměna těch, kterým se neprodalo .....	61
<i>Kapitola 6</i> Násobte pomoci stávajících klientů .....	71
<i>Kapitola 7</i> Dodávání na úrovních „úžasu“ .....	79
<i>Kapitola 8</i> Důležitost ceny .....	85
<i>Kapitola 9</i> Aktivujte druhý prodej pro zvýšení zisků .....	91
<i>Kapitola 10</i> Nabídka přidané hodnoty .....	97
<i>Kapitola 11</i> Jednejte hladově – dychtivě .....	103
<i>Kapitola 12</i> Rozšiřte přijatelný profil klienta .....	109
<i>Kapitola 13</i> Efektivní marketingové kampaně .....	113
<i>Kapitola 14</i> Změna nabídky pro zvýšení zisků .....	121
<i>Kapitola 15</i> Rozvrh síly pro rozvoj a vítězství .....	129
<i>Kapitola 16</i> Postoj pokroku a vítězství .....	141
<i>Kapitola 17</i> Vaše svoboda je finanční plán .....	151

<b>Kapitola 18</b> Nejdůležitější dovednost potřebná pro pokrok a vítězství .....	159
<b>Kapitola 19</b> Nepřiměřený přístup .....	169
<b>Závěr</b> .....	177
<b>Doslov</b> .....	181
<b>Glosář</b> .....	185
<b>O autorovi</b> .....	195