

Obsah

1. Získávání spolupracovníků poštou	7
2. Zásilky se vracejí	13
3. Hrajte na jistotu	17
4. Nenechejte se napálit	23
5. Cíle musí být konkrétní	27
6. Třídění vedoucích pracovníků	31
7. Uzavírání smlouvy	33
8. Obtížné případy	39
9. Udržování nového kontaktu	43
10. Skutečný problém	49
11. Uzavření smlouvy za milión dolarů	51
12. Budování důvěry	55
13. Hodnocení prezentace jako hra	59
14. S penězi v nevýhodě	71
15. Výměna	75
16. Sběratelé programů MLM	79
17. První budu já!	85
18. Co je na tvé příležitosti špatného?	89
19. Bez zisku a ztrát	93
20. Test vůdcovských kvalit	97
21. Povídka o dvou vítězích	101
22. Proč se lidé nepřipojí	105
23. Jak napsat zpravodaj	113
24. Mimořádný příjem má vyšší hodnotu	119
25. Talent není nezbytný	123
26. Činnost se vyplatí víc než studium	125
27. Další nebezpečí přílišného zaškolování	127
28. Jak vychovat vedoucí pracovníky	131
29. Restaurace	139