

Obsah

<i>Předmluva</i>	11
<i>Kapitola jedna</i>	
PRODEJ JAKO ZPŮSOB ŽIVOTA	13
Prodej je základní podmínkou pro život	13
Provize	15
Pozor na chybná data	17
Prodej – nezbytná podmínka pro přežití	19
<i>Kapitola dva</i>	
PRODEJCI HÝBOU SVĚTEM	23
Prodejci jsou hybnou silou globální ekonomiky.....	23
Prodej, nebo vysoká?	24
Všechny profese potřebují prodávat	26
<i>Kapitola tři</i>	
PROFESIONÁL, NEBO AMATÉR?	29
Profesionál	29
Amatér.....	30
Velký nedostatek.....	31
<i>Kapitola čtyři</i>	
SKVĚLÍ PROFESIONÁLOVÉ	34
Závazek a odhodlání	34
Zelenější tráva.....	35
Schopnost předvídat.....	39
Jediný důvod, proč má někdo odpor k prodeji (jako profesi nebo v životě)	42
Jak dosáhnout skvělé výkonnosti.....	43

Kapitola pět

NEJDŮLEŽITĚJŠÍ PRODEJ.....48

Prodejte sami sobě48

Přesvědčení jako klíč k prodeji50

Jak překonat fenomén 90 dní53

Prodejte sami sobě56

Kupte si, co prodáváte.....57

Prodávat hluchému housle58

Životně důležité faktory60

Kapitola šest

MÝTUS CEN.....63

Skoro nikdy nejde o cenu.....63

Experiment s cenou.....63

Nejde tady o cenu, jde o lásku65

Musíte jít nahoru, ne dolů67

Úspěch nebo neúspěch prodeje záleží na prodejci.....70

Kafe za 4 dolary, voda za 2.....71

Kapitola sedm

PENÍZE VAŠICH ZÁKAZNÍKŮ75

Peněz není nedostatek75

Váš zákazník a jeho peníze76

Druhé peníze získáte snadněji než ty první.....77

Čím víc utratí, tím líp se cítí79

Kapitola osm

VAŠE PRÁCE JE PRÁCE S LIDMI82

Vaše práce je práce s lidmi, ne xy.....82

Nejzajímavější člověk na světě84

Komunikace = prodeje.....86

Vaši prioritou jsou lidé, ne produkty
(klíčové pro management a vedení firem)88

Kapitola devět

KOUZELNÁ MOC SOUHLASU	93
Vždycky musíte souhlasit s vaším zákazníkem	93
Stačí, aby souhlasil jeden	94
Trénujte souhlas	95
Jak zpracovat zákazníka	98
Kouzelná slůvka	99

Kapitola deset

JAK SI ZÍSKAT DŮVĚRU	102
Nevykládejte jim o tom, ukažte jim to	102
Zákazníci neprodávají, prodejci prodávají	103
Důvěryhodnost = více prodejů	105
Lidé věří tomu, co vidí, ne tomu, co slyší	106
Jak vyřešit nedostatek důvěry	107
Tipy pro využití psaných a vizuálních informací při uzavírání	110
Pomozte jim věřit vám	111

Kapitola jedenáct

DÁVEJTE, DÁVEJTE, DÁVEJTE	114
Kouzlo dávání	114
Věnujte se jen tomu, s kým jste	116
Kolik hvězdiček máte jako prodejce?	117
Služby mají vyšší prioritu než prodej	120

Kapitola dvanáct

TVRDÝ PRODEJ	123
„Tvrdý“ prodej	123
Recept na tvrdý prodej	125
Uzavírání je jako vaření podle receptu	126
Uzavírejte vsedě	127

Kapitola třináct

MASIVNÍ AKTIVITA	130
Potřebujete masivní aktivitu	130

Čtyři druhy aktivity	132
Masivní akce = nové problémy	133
Tvorba přináší štěstí	134
Pravidlo 10X	135
Chovejte se jako blázen	136

Kapitola čtrnáct

ZÁKAZNICKÁ BÁZE	139
Pracujte na své zákaznické bázi	139
Jak pracovat na své zákaznické bázi	140
Vnucuji se nebo pomáhám?	141
Využijte snadné prodeje	143
Nezapomínejte na klienty, kteří vás znají	144

Kapitola patnáct

ČAS	148
Kolik máte času?	148
Využijte každý moment k prodeji	149
Kolik času promrháte?	150
Oběd jako příležitost k prodeji	150
Oběd v restauraci = vyšší prodeje	152

Kapitola šestnáct

PŘÍSTUP	155
Skvělý přístup má větší hodnotu než skvělý produkt	155
Chovejte se ke klientům jako k milionářům	157
Každý je produktem svého prostředí	159
Tipy pro skvělý přístup	161

Kapitola sedmnáct

NEJVÝZNAMNĚJŠÍ PRODEJ MÉHO ŽIVOTA	165
Shrnutí	169

Kapitola osmnáct

DOKONALÝ PRODEJNÍ PROCES	171
---------------------------------------	-----

Kapitola devatenáct

ÚSPĚCH V PRODEJI..... 181

Položte si tyto otázky:..... 182

Buďte k sobě upřímní: nikdy se nevymlouvejte 183

Kapitola dvacet

TIPY PRO ŠKOLENÍ 186

Moje tipy na tréninkový režim..... 189

Kapitola dvacet jedna

PEČUJTE O SVŮJ ONLINE OBRAZ 191

Plán pro milionáře..... 196

Kapitola dvacet dva

TIPY PRO ŘEŠENÍ NEJVĚTŠÍCH PROBLÉMŮ

PRODEJE 202

Odmítnutí 202

Negativní okolí..... 204

Disciplína 205

Stav ekonomiky 206

Konkurence 206

Znalost produktu 207

Následný kontakt 208

Organizace 210

Nechuť kontaktovat klienty 211

Naplnění vlastního plánu 212

Uzavření prodeje 213

Klienti nereagují na hovory 214

Strach 216

Emoce 218

Negativní vnímání prodeje..... 220

Reakce a odpovědi 222

Příliš mnoho námitek 224

Budu za idiota 226

Oslovování cizích lidí 227

Prolomení ledů	228
Udržení motivace	229
Jak začít znovu s novými klienty	230
Vyfouknuté zakázky	231
Nestabilní výsledky.....	232
Hledání potenciálních zájemců	233
Práce za provize/nejistota	234
Dlouhá pracovní doba	234
Vlastnosti skvělého prodejce	236
O AUTOROVI	240
Řekli o této knize.	242