

Obsah

O autorovi	9
Poděkování	11
Předmluva	13

1 Rychlý začátek

Jak prodat více hned teď	15
Pozor!	15
Seďm dní k úspěšnému prodávání v době, kdy nikdo nekupuje	16

2 Buďte cílevědomí a v kontaktu s realitou

Když nikdo nekupuje, začnou být lidé předvídatelní	26
Každý den musíte vnímat realitu	28
Udělejte, co je potřeba	29
Skutečným klíčem k vyšším tržbám je cílevědomost	30
Trénujte totální koncentraci za využití metody 45/15	30
Jak naučit kolegy respektovat vaši totální koncentraci	31
Návrh činností pro totální koncentraci	32
Najděte si pomocníky – nemusíte všechno dělat sami	33
Co nejvíce práce předejte členům svého týmu, kteří vám mají pomáhat	34
Radikální návod, jak získat zpět svůj produktivní čas	34
Tohle si ale v životě nemůžu dovolit	36
Zisk se skrývá v agilitě	37

KROTITELÉ KRIZÍ

Rozhovor se Scottem Markerem	39
---	-----------

3 Buďte na očích

Když nebudete vidět, nic neprodáte	43
Budování vaší osobní značky online	43
Mějte velké plány: být vidět nemusí vždy znamenat být vidět osobně	48

Vytvořte si svou osobnost	50
Získejte náskok díky oblékání	50
Zlepšete své vyjadřovací schopnosti	51
Říkejte jim to, co chtějí slyšet	51
Vyhledávejte osobní kontakt	52
Umístění a prezentace rovná se touha – a touha prodává	53
Ukažte všem svou odbornou zdatnost	54
4 Navažte kontakt	
Jak teď hned najít zákazníky připravené ke koupi	57
Nové nástroje pro vyhledávání klientů, které zatím nevyužíváte k maximalizaci prodeje	58
Google Alerts	58
Využijte své odkazy na službě LinkedIn.com	60
Protwitterujte si cestu k novým zakázkám	63
Sociální média jsou tak trochu jako vesnice	65
Tradiční networking a navazování kontaktů	66
Komplexní vliv	67
5 Vydejte se do terénu pomocí digitálních nástrojů	
Jak od vlastního stolu prodávat zákazníkům přímo u nich v kanceláři	69
Oslovte jednoho zájemce nebo i velké publikum přímo od svého počítače	70
Jak pomocí webinářů potenciálním klientům nabízet prezentace 24 hodin denně	75
Hledání potenciálních klientů ve velkém	75
Využívání digitálních médií neznamena, že byste měli rezignovat na osobní kontakt s klienty	77
6 Buďte kreativní	
Otevřete si novými způsoby nové možnosti	79
Šest stupňů dokonalého ovlivňování	79
Jak se dostat k nezastihnutelným	80
Připravte si dlouhodobou propagační kampaň	82
Vypouklé neboli trojrozměrné zásilky	89
Počkat – klasická pošta není přece všechno!	90
Kreativita znamená prorazit záplavou všednosti a zasloužit si pozornost	91

KROTITELÉ KRIZÍ

Rozhovor s Toddem Carlsonem	93
--	-----------

7 Buďte přesvědčiví

Pochopte psychologii kupujících a zvyšte svůj prodej hned teď	97
Somatické markery a proč lidé nakupují	98
Probuzení z transu	99
Probudit a přesvědčit	100
Zájem znamená procitnutí z transu	101
Obnovení transu	102
Zjistěte klientovu představu a řekněte mu svůj příběh	102
Odpovězte svým příběhem	104

8 Nechte si zaplatit

Dostaňte z každého obchodu více než dřív	107
Nabídněte jim více hned, jakmile kývnou na první nabídku	107
Nabídněte jim méně hned, jakmile vás odmítnou	109
Zvyšte prodej kombinováním zboží do balíčků	110
Využívejte křížový prodej potenciálním zákazníkům	110
Překonání námitek	113

9 Zajistěte si vliv

Umění ovlivňovat davy	115
Vy	115
Připravte se a zaujměte správnou pozici	116
Rozdělte a panujte	117
Komunikujte a ovládejte	118
Utuzujte vztah dotyky a pohybem	118
Získejte si publikum	119
Zintenzivněte emocionální propojení.....	120
Vytvořte a udržujte tlak na uzavření zakázky	121
Velké úsilí přináší ještě větší odměnu	123

10 Přimějte je prodávat

V dobách ekonomické krize si dobří vedoucí prodeje svůj plat zaslouží ...	125
Uklidněte je	126

Poslouchejte	126
Zpracujte získané informace	126
Uklidňujte	127
Vraťte jim cílevědomost	127
Poradte jim	128
Monitorujte pokroky	128
Když udeří těžké časy, je nutná změna myšlení	129
Svolejte své vojsko	130
KROTITELÉ KRIZÍ	
Pro obchodní manažery a výkonné ředitele: Rozhovor s Dwaynem Speaglem ...	133
11 Několik myšlenek na závěr	137
Doslov	
Rozhovor s Mattem Hooverem , vítězem reality show NBC <i>The Biggest Loser</i> a uchazečem o účast na Olympijských hrách	141
Příspěvky hostujících autorů	153
Dr. Rachna Jainová: Jak zvýšit prodej pomocí sociálních médií	155
Ray Cronise: Nespojitá dokonalost	175
Mari Smithová: Jak efektivně využít Facebook k nalezení ideálního zaměstnání, vybudování značky a zvýšení prodeje	185
Craig Ernst: Jak prodávat nemovitosti na náročném trhu a současně si zajistit trvalý růst	196