

Předmluva – Náš příběh.	11
První kapitola – Zemědělci a ovoce.	15
Druhá kapitola – Proč profesionální a zanícený prodej	18
Profesionalita, produktivita a ziskovost	19
Profesionalita	21
Produktivita	21
Sledování pokroku a růstu.	23
Ziskovost	29
Oblasti činnosti	31
Fáze profesní kariéry	31
Začínající profesionální prodejce.	32
Praktikant	33
Zkušený profesionální prodejce.	34
Čtyři oblasti plánování	36
Plánování likvidity	36
Plánování na odchod do důchodu	37
Plánování pro případ pracovní neschopnosti	37
Plánování zabezpečení rodiny	38
Třetí kapitola – Řízení obchodní činnosti	39
Odborný rozvoj	41
Čtvrtá kapitola – Proces prodeje.	42
Jak lidé zpracovávají informace	43
Čtyři požadavky na nákup	45

Potřeba	45
Pomoc	50
Peníze	51
Naléhavost	51
Co když se uzlíky rozvážou?	52
Kroky v procesu prodeje	53
První krok v procesu prodeje: kontaktování potenciálních klientů	55
Druhý krok procesu prodeje: Úvod	57
Třetí krok procesu prodeje: Sběr údajů	63
Čtvrtý krok procesu prodeje: Stanovení cíle	64
Pátý krok procesu prodeje: Analýza	65
Šestý krok procesu prodeje: Doporučení	66
Sedmý krok procesu prodeje: Požadavek na akci	66
Osmý krok procesu prodeje: Každoroční přezkoumání	68
Devátý krok procesu prodeje: Reference	68
Druhá schůzka, pokud bude potřeba	74
Pátá kapitola – Námitky klientů	77
Námitka 1: Chci si to ještě rozmyslet!	77
Námitka 2: Nechci se s vámi setkat!	79
Námitka 3: Nepotřebuji žádné pojištění	79
Námitka 4: Nechci vás doporučit ostatním	80
Námitka 5: Už jednoho pojišťovacího poradce mám	81
Model časového napětí: zacházení s námitkami nebo zvládání obav	82
LSCPA: poslouchej, sdílej, vysvětli problém, řeš problém a požádej o akci	85
Poslouchej	85
Sdílej	86
Vysvětli	86
Vyřeš problém	87
Požádej o realizaci	88
Šestá kapitola – Vývoj trhu	89
Propojování trhu	89
Vytváření profilu	92
Profil založený na 10 nejlepších prodejích	93
Shrnutí	93

Sedmá kapitola – Řízení aktivit	94
Prodej	95
Osmá kapitola – Profesionální kariéra – Začínající prodejce – aspirant	99
Osobní poznámky Chrise	99
Příklad příjmu	101
Příklad flexibility	101
Příklad benzínu/automobilu – důležitost vyhledávání potenciálních klientů	102
Vedení	102
Převzetí vlastnictví obchodní činnosti	103
Odmítnutí	104
Jak se zabývat přáním odejít	105
Uspořádání pracovního prostoru	106
Ranní seznam – co je třeba udělat	106
Míra fluktuace	108
Když je pojistka zamítnuta	109
Shrnutí	110
Devátá kapitola – Profesionální kariéra – Praktikant	111
Neustále rostoucí potřeby zákazníka	111
Možnosti volby klienta	115
Zdroje opakovaného prodeje zákazníkům	115
Prodáváme znovu	115
Osířelí klienti	117
Rozvíjíme prodej	118
Křížový prodej	119
Prodej v rámci hnízda	121
Dědictví/dědické daně	122
Desátá kapitola – Profesionální kariéra – Zkušený prodejce	128
Asistenti	128
Proč si najmout asistenta	128
Ideální asistent	129
Financování	131
Školení	131

Registrovaný prodejce	131
Prodej klientské základny	132
Odchod do důchodu	132
Jedenáctá kapitola – Shrnutí	133
Dvanáctá kapitola – Závěrečné poznámky	137
Vydané knihy	138
Sestavování plánu	139