

Obsah

Předmluva	11
-----------------	----

KAPITOLA 1

Kde jsou hranice vašich schopností	13
Stanovte si náročné úkoly	16
Stanovte si denní normy	19
Zrádné úžiny pro podnikatele	22
Sledujte své výsledky	24

KAPITOLA 2

Odborná znalost výrobku a služby je alfou i omegou podnikání	27
Vyhledejte zdroje znalostí	30
Naplánujte si svou strategii	33

KAPITOLA 3

Nejlepší způsob, jak identifikovat zákaznickovy motivy	37
Spolehlivý způsob vyhledávání motivů	39
Předpoklady s umrtvujícím účinkem	42
Jak načasovat, aby se motivy zrealizovaly nabídkou	46
Jak propojit motivy a výhody	48

KAPITOLA 4

Jak predejit námitkám a obrátit je ve svůj prospěch	51
Přístup k problému	54
Jak přistupovat k námitkám proti ceně	58
Uzavření obchodu navzdory námitkám	62

KAPITOLA 5

Tajemství účinné prezentace a závěrečného jednání	65
Otázka — na nákupní motivy zákaznickova podniku	68
Otázka — na osobní nákupní motivy zákazníka	69
Znalost — všech předností výrobku či služby	70
Znalost — konkurenčních slabostí i předností	71
Výpověď — o spojitosti mezi potřebou zákazníka a naší nabídkou	73
Výpověď — překonávající všechny námitky	75
Kontrola — požadavků a předností	76
Otázka — jaké je rozhodnutí zákazníka	78

KAPITOLA 6

Zaručený způsob, jak kout železo pokud je žhavé	81
Počítačové systémy	86
Ruční systém pro vyhledávání perspektivních zákazníků	88

KAPITOLA 7

Zvládněte sílu osobní motivace	93
Projevujte se kladným postojem	99
Odvaha být jiný	102

KAPITOLA 8

Čtyři způsoby, jak si udržet cíl	103
Definujte své cíle jasně	105
Překonávejte překážky	105
Zvolte si nejméně schůdnou cestu	106
Čerpejte sílu ze svých minulých úspěchů	107
Slovo o autorce	109