

# Obsah a poznámky

---

Co vám chci říci	Strana	Pro mě zvlášť důležité, protože...
------------------	--------	---------------------------------------

---

Předmluva

od Dala Carnegieho 9  \_\_\_\_\_

Proč jsem napsal tuto knihu 13  \_\_\_\_\_

---

## 1. díl: *Tyto myšlenky mě zbavily neúspěchu*

Jak jsem díky jediné myšlence  
dosáhl životního štěstí a znásobil  
své příjmy 19  \_\_\_\_\_

Co mě přivedlo zpět k prodeji  
poté, co jsem se svého místa  
vzdal 27  \_\_\_\_\_

Co mi pomohlo překonat mého  
největšího nepřítele 33  \_\_\_\_\_

Jak jsem se naučil organizovat  
sám sebe 37  \_\_\_\_\_

Shrnutí 1. dílu 45  \_\_\_\_\_

---

## 2. díl: *Základní pravidla obchodního úspěchu*

Jak jsem objevil tajemství  
obchodního úspěchu 51  \_\_\_\_\_

Jak jsem se naučil trefit  
do černého 59  \_\_\_\_\_

Za 15 minut obchod  
za 250 000 dolarů 67  \_\_\_\_\_

Analýza základních pravidel  
shora popsaného obchodu 77  \_\_\_\_\_

S otázkami se prodá víc 87  \_\_\_\_\_

Co vám chci říci	Strana	Pro mě zvlášť důležité, protože...
Proč člověk kupuje a proč nekupuje?	93	<input type="checkbox"/> _____
Nejdůležitější slůvko obchodního rozhovoru je na čtyři písmena	97	<input type="checkbox"/> _____
Rozeznat důvody a překonat překážky	101	<input type="checkbox"/> _____
Zapomenutá zázračná formulka	109	<input type="checkbox"/> _____
Shrnutí 2. dílu	117	<input type="checkbox"/> _____
<b>3. díl: Získat a udržet si důvěru</b> <i>Šest osvědčených zásad</i>		
Jak si získat důvěru	121	<input type="checkbox"/> _____
Cenné zkušenosti jednoho velkého lékaře	125	<input type="checkbox"/> _____
Rychlá cesta k získání důvěry	129	<input type="checkbox"/> _____
Jak ztrácíme zákazníky	133	<input type="checkbox"/> _____
Neomylná cesta k důvěře	137	<input type="checkbox"/> _____
Rovněž důležité: dobrý dojem	141	<input type="checkbox"/> _____
Shrnutí 3. dílu	145	<input type="checkbox"/> _____
<b>4. díl: Kdy zákazník koupí — a proč?</b>		
Lincoln mi pomohl získat přátele	151	<input type="checkbox"/> _____
Myšlenka, která mi otevřela mnohé dveře	159	<input type="checkbox"/> _____
Zapamatovat si jména a tváře	163	<input type="checkbox"/> _____
Proč obchodník přichází o zakázku?	173	<input type="checkbox"/> _____
Překonat strach z význačných osobností	177	<input type="checkbox"/> _____
Shrnutí 4. dílu	181	<input type="checkbox"/> _____
<b>5. díl: Cesta k prodeji</b>		
„Prodej“ před prodejem	185	<input type="checkbox"/> _____
Jak „prodat“ termín schůzky	195	<input type="checkbox"/> _____
Sekretářky a telefonistky — naše pravá ruka	205	<input type="checkbox"/> _____

Co vám chci říci	Strana	Pro mě zvlášť důležité, protože...
Jeden nápad, jak zvýšit své příjmy	209	<input type="checkbox"/> _____
Jak zákazníka zapojit aktivně do obchodu	215	<input type="checkbox"/> _____
Hledat nové zákazníky a stávající učinit svými nadšenými pomocníky	219	<input type="checkbox"/> _____
Sedm pravidel úspěšného završení obchodu	231	<input type="checkbox"/> _____
Báječná závěrečná technika	241	<input type="checkbox"/> _____
Shrnutí 5. dílu	247	<input type="checkbox"/> _____
<hr/>		
<b>6. díl: <i>Žádný strach z neúspěchu!</i></b>		
Úspěchy a porážky	251	<input type="checkbox"/> _____
Tajemství úspěchu Benjamina Franklina	257	<input type="checkbox"/> _____
Třináct životních zásad Benjamina Franklina	261	<input type="checkbox"/> _____
Mezi čtyřma očima	263	<input type="checkbox"/> _____