
OBSAH

Úvod	13
1. Psychologie prodeje	23
2. Rozvoj osobních schopností	42
3. Osobní strategické plánování profesionálního prodejce	66
4. Jádro prodeje	92
5. Profese prodejce	127
6. Jak motivovat lidi ke koupi	150
7. Jak ovlivnit rozhodnutí o koupi	172
8. Jak hledat nové zákazníky: Jak naplnit svoji prodejní síť	193
9. Jak dělat účinné prezentace	231
10. Jak uzavírat obchod: Koncovka prodeje	270
Příloha A: Brian Tracy – řečník, konferenciér, učitel na seminářích	310
Příloha B: Brian Tracy International / Mezinárodní Škola Briana Tracyho	311
Příloha C: Moderní strategie prodeje	315
Rejstřík	317