

O B S A H

Význam prodávání	5
Prodejní skutečnosti u zboží	11
O prodejních skutečnostech u zákazníků	21
Psychologie prodeje	31
Osobnost prodavačova	45
Jak překonávat strach při prodávání	55
Jak navázat rozhovor se zákazníkem	65
Jak zjistit potřebu zákazníka	73
Správné předvedení zboží	77
Jak prodej vhodně uzavřít	89
Zvláštní pokyny, jak prodávat kvalitní zboží	99
Služba po prodeji	109
Předpoklady prodavačova úspěchu	119