

## OBSAH PŘEDMĚTU

Úvod.....	3
1. Lépe poznat svého obchodního partnera.....	5
2. Vyjednávání při obchodování.....	9
3. Způsoby přesvědčování v obchodní komunikaci.....	13
4. Prodejní metoda SPIN.....	23
5. Prezentace při obchodování.....	27
Literatura.....	35