

---

# Obsah

Předmluva .....	11
-----------------	----

## KAPITOLA 1

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

## KAPITOLA 2

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

## KAPITOLA 3

<b>Nejlepší způsob, jak identifikovat zákaznickovy motivy .....</b>	<b>37</b>
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

<b>Jak předejít námitkám a obrátit je ve svůj prospěch .....</b>	<b>51</b>
Přístup k problému .....	54
Jak přistupovat k námitkám proti ceně .....	58
Uzavření obchodu navzdory námitkám .....	62

## KAPITOLA 5

<b>Tajemství účinné prezentace a závěrečného jednání</b> .....	65
Otázka — na nákupní motivy zákazníka 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

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

## KAPITOLA 7

<b>Zvládněte sílu osobní motivace</b> .....	93
Projevte se kladným postojem .....	99
Odvaha být jiný .....	102

## KAPITOLA 8

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