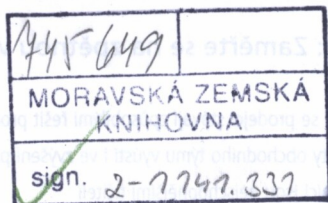


Obsah



Předmluva	1
Úvod	5
První základní pravidlo: Dívejte se pohledem zvenčí	11
1. past: Chcete-li být v prodeji úspěšní, musíte být neodbytní	14
2. past: Account champion je při plnění náročných obchodů postradatelný	18
3. past: Nejlepší je nabízet řešení těch problémů, jež vidíte	22
Druhé základní pravidlo: Zmobilizujte potenciál nejschopnějších jedinců	29
4. past: Odmítnutí je neúspěch	31
5. past: Teoretické poznatky o prodeji se v praxi neuplatní	36
6. past: Úspěšným prodejcem se člověk už rodí	41
Třetí základní pravidlo: Odborný trénink vedťe efektivně	45
7. past: Obsah školení je klíčem k úspěchu	48
8. past: Nováčky by měli absolvovat komplexní školení	52
Čtvrté základní pravidlo: Vytvářejte hodnoty	55
9. past: Prodej nelze uskutečnit bez souhlasu osoby s rozhodovací pravomocí	57
10. past: Zákaznickova kritéria, podle kterých rozhoduje, odpovídají konkurenčnímu prostředí	60
11. past: Poskytováním informací o produktech a službách vytváříme hodnotu	65
12. past: Hodnota versus stanovení ceny	68
13. past: Chcete-li uskutečnit prodej, snižte cenu!	72
14. past: Komukoli lze prodat cokoli	77
15. past: Nabídněte řešení brzy	80
16. past: Téma obchodní návštěvy volí klient	83
17. past: Zákazníci mají být kladenými dotazy cíleně podněcováni	86
18. past: Zkušený prodejce se nemusí připravovat na obchodní návštěvy	90

Páté základní pravidlo: Zaměřte se na zpětnou vazbu a vzdělávání	95
19. kapitola: Po absolvování školení se prodejci stávají způsobilými řešit prodejní problémy	98
20. kapitola: Zvýšení prodejní aktivity obchodního týmu vyústí i ve zvýšení prodeje	100
21. kapitola: Nejúspěšnější obchodníci jsou nejschopnější učitelé	104
22. kapitola: Vedoucí prodeje bývají úspěšnými kouči	107
Šesté základní pravidlo: Využívejte Internet efektivně	111
23. kapitola: Internet změnil prodej	114
24. kapitola: Internet nahradí všechny obchodní poradce	117
Epilog	121
O autorovi	124
Rejstřík	125