

Obsah

Začněte tady	7
--------------------	---

ČÁST I. NOVÉ PRAVDY O PRODEJI

1. Mýty o prodeji, které vám škodí	17
2. Nové myšlení pro nové podmínky	27
3. Prodej je věda a umění	35
4. Na začátku je prospektace	45

ČÁST II. JAK PROSPEKTOVAT

5. Jak prospektovat	63
6. Prospektační strategie	87
7. Profil zákazníka a zdroje kontaktů	103
8. Oslovování osobně	121
9. Oslovování emailem	127
10. Oslovování na sociálních sítích	139
11. Oslovování telefonem	153
12. Pokračování	163

ČÁST III. JAK TO ŘÍDIT A TŘÍDIT

13. Plánujte aktivity a kroky	179
14. Model pro řízení prodeje	193
15. Myšlení hledače příležitostí	211
16. Pro zaměstnavatele a manažery	219
 Použité zdroje	 228
O autorovi	230