

Úvod	7
Část první – Proces řešení problémů	15
Část druhá – Volba kariéry pojišťovacího poradce	21
Část třetí – Volba správné pojišťovací společnosti	29
Část čtvrtá – Pochopení světa profesionálů	33
Úspěch	39
Změna	47
Závislost	63
Moc samomluvy	71
Zásada hojnosti	77
Rytmus vašeho těla	79
Část pátá – Začátek kariéry pojišťovacího poradce	83
Jak úspěšně řídit pojišťovací praxi	83
Profesionální pojišťovací poradce	84
Jednotlivé fáze vaší kariéry	91
Produktivita	99
Ziskovost	103
Řízení činností	107
Rozvoj trhu	121
Proces prodeje	127
Čtyři oblasti plánování	138
Řízení obchodní pro činnosti poradce	143
Konkurence	149
Strach, či selhání	150
Jak se vyrovnat s odmítnutím	153
Nové pracovní návyky	159
Část šestá – Jak vést svou vlastní pojišťovací praxi	165
Neustále rostoucí očekávání ze strany klienta	165
Volby klienta	171
Prodáváme znovu	175
Osiřelí klienti	176
Rozvíjíme prodej	181
Křížový prodej	185

Prodej v rámci hnízda	189
Dědické daně	191
Část sedmá – Scénáře	199
Setkání s klientem	199
Kontakt s klientem	207
Schůzka	213
– První rozhovor	215
– Úvod	215
– Sběr údajů	216
– Stanovení cíle	217
– Analýza	217
– Doporučení	218
– Požádejte o akci	218
– Druhá schůzka, pokud bude třeba	223
– Jak řešit námitky či zvládat obavy	227
– LSCPA	235
– Typické námitky	243
Každoroční kontrola a služba klientům	249
Část osmá – Nástroje	253
Model časového napětí	253
Profil potenciálního klienta	253
Formulář pro získávání preferencí 6-5-4-3-2-1	254
Nevyplněný formulář profilu	254
Diagram aktivit poradce	255
Vzor formuláře	256
Pořad setkání	257
Část devátá – Proč se stát manažerem	259
Profesionální pojišťovací manažer	259
Tradiční versus transformační vedení	259
Cestovní mapa k úspěchu	267
DOMÉ	273
Účast v týmu	279
Kariéra	283
Část devátá – Shrnutí	287
Mé služby	295
Bibliografie a webové stránky	299