

# OBSAH

PROČ ČÍST TUHLE KNIHU	9
<i>Co vám tahle kniha přinese?</i>	
<b>I. ÚSPĚŠNÝ PRODEJ</b>	<b>13</b>
1. PRODEJ	15
<i>Co to je prodej a proč se hodí každému</i>	
2. WIN-WIN	19
<i>Proč prodávat férově? A jak?</i>	
3. DLOUHODOBÝ PRODEJ	21
<i>Prodej firmám je běh na dlouhou trať. Jak na tenhle závod trénovat?</i>	
4. NÁKUPNÍ CYKLUS	23
<i>Jak se rozhoduje zákazník? A jak s tím pracovat při prodeji?</i>	
5. PRODEJNÍ CYKLUS	27
<i>Na co nezapomenout, abych úspěšně prodal</i>	
6. NALEZENÍ POTENCIÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA	31
<i>Kde hledat nové zákazníky?</i>	
7. NALEZENÍ A OSLOVENÍ MAJITELE PROBLÉMU	35
<i>Jak najít a zaujmout. Jak chytře na cold-calling</i>	
8. ANALÝZA POTŘEB	39
<i>Co zákazník vlastně chce? Co potřebuje?</i>	
9. PŘESVĚDČENÍ MAJITELE PROBLÉMU	43
<i>Jaké jsou ty správné páky a argumenty k prodeji?</i>	
10. UZAVŘENÍ JEDNÁNÍ	45
<i>Jak a kdy jednání uzavřít?</i>	
11. TIME MANAGEMENT V PRODEJI	47
<i>Jak neztrácet čas se zákazníkem, který není perspektivní</i>	
12. NALEZENÍ A PŘESVĚDČENÍ MAJITELE ROZPOČTU	49
<i>Kdo to ale všechno zaplatí?</i>	
13. CENA A VYJEDNÁVÁNÍ O CENĚ	51
<i>Jak neprodělat kalhoty</i>	
14. VÝBĚROVÁ ŘÍZENÍ	55
<i>Pozvali mě do tendru. Co teď?</i>	
15. MODERNÍ PRODEJ – VZDĚLÁVÁNÍ ZÁKAZNÍKA	57
<i>Jak prodávat v dnešní rychlé době?</i>	

<b>II. PŘESVĚDČIVÁ PREZENTACE</b>	<b>61</b>
16. PREZENTACE	63
<i>Jak prodávat v rámci jedné firmy několika lidem najednou?</i>	
17. PREZENTAČNÍ CYKLUS	65
<i>Co všechno musím udělat, aby byla moje prezentace „chytlavá“</i>	
A. PLÁNOVÁNÍ	66
B. PŘÍPRAVA	67
C. NÁCVIK	68
D. PROVEDENÍ	69
E. ZPĚTNÁ VAZBA	70
18. PŘEDVEDENÍ PREZENTACE	71
<i>Co dělat a říkat, když už jsem „v záři reflektorů“</i>	
A. NALADĚNÍ	72
B. ŘEŠENÍ	74
C. DISKUSE A UZAVŘENÍ/PRODEJ	76
19. MIMIKA A OČNÍ KONTAKT	79
<i>Oči jsou brána do duše. A tvář jejím zrcadlem. Jak toho využít při prodeji?</i>	
20. RUCE A GESTA	83
<i>Jak postavit rukama základ vaší prezentace</i>	
21. TĚLO A POHYB V MÍSTNOSTI	87
<i>Jak dát svým nohám cíl</i>	
22. HLAS	91
<i>Jak mluvit nahlas a neznít urputně</i>	
23. ZVLÁDÁNÍ STRESU A TRÉMY	95
<i>Co dělat, když se vám roztřesou kolena?</i>	
24. VYTVOŘENÍ ATMOSFÉRY A NAVÁZÁNÍ KONTAKTU	99
<i>Jak si z publika udělat příznivce?</i>	
25. ZVLÁDÁNÍ OTÁZEK A NÁMITEK	101
<i>Jak reagovat na „hloupé otázky“?</i>	
26. POMŮCKY A MATERIÁLY	107
<i>Škola hrou v prodeji</i>	
27. ONLINE PREZENTACE	113
<i>Jak prezentovat na konferenčním hovoru</i>	
ZÁVĚR	117