

# OBSAH

<i>Je tahle kniha pro vás?</i> .....	4
1. Učinili jste správnou volbu .....	7
2. Důležité schopnosti dnešního profesionálního prodejece .....	17
3. Jak najít toho, kdo je ochoten kupovat .....	26
4. Jak se účinně vypořádat s váhavostí v jednání ...	40
5. Prodávějte cíleně, nikoli náhodně. ....	54
6. Otázky jsou odpovědi – analýza potřeb .....	64
7. Jak vést příjemný pohovor .....	76
8. Ať světla svítí dál – uvědomování si potřeb .....	87
9. Prodej podle problémů lidí – řešení potřeb .....	96
10. Základy uzavírání obchodů – uspokojení potřeb .....	103
11. Častější uzavírání většího počtu obchodů .....	109
12. Od „Obsloužení zákazníka“ po „Uspokojení zákazníka“ .....	117
13. Ovládání vlastního času a vlastního života .....	125
<i>O autorovi</i> .....	136