

Obsah

	Předmluva k českému vydání	7
	Předmluva k anglickému vydání	10
<hr/>		
1	CESTA K DOKONALOSTI	11
	JONATHAN WEAL – Londýn a Chicago Financial Futures Sales, Capital Markets International, Geldermanns <i>Radí, jak u zákazníka zvítězit nad konkurencí.</i>	
<hr/>		
2	ODPOVĚDNOST ZA VLASTNÍ BUDOUCNOST	24
	JANET LIM – Singapur Automobile Dealership, Borneo Motors, Toyota <i>Ukazuje, jak překonávat dědictví minulosti.</i>	
<hr/>		
3	UMĚNÍ PŘESVĚDČOVAT	38
	BOB BROADLEY – Austrálie National Mutual Insurance <i>Naučí, jak snadno a úspěšně jednat s klientem.</i>	
<hr/>		
4	PRODEJ A VÝROBA – DVA NEZBYTNÍ PARTNEŘI	53
	MICHELINE NOTTEBOOMOVÁ-DUSSELIEROVÁ – Belgie Výroba – Export v zastoupení AXXIS (DSM) Dutch State Mines <i>Seznámí s prodejem, založeným na znalosti výroby.</i>	
<hr/>		
5	KLASICKÝ PRODEJ	68
	MICHAEL RENZ – Německo Automobile Sales, Mercedes Benz <i>Přiblíží nové metody styku se zákazníkem a posiluje sebe- úctu.</i>	

6	TELEFON – UŽITEČNÝ PŘÍTEL	84
	JON BICHENER – USA, Velká Británie Travel Industry, US Airtours <i>Předkládá 7 zásad, jak s úspěchem telefonovat i jak jednat s nepřítjemnými lidmi.</i>	
7	TÝM A TECHNIKA JEHO PRODEJE	97
	PRACOVNÍCI TÝMU SONY BROADCAST – Evropa, Afrika, Střední Východ, bývalý Východní blok Broadcasting Equipment <i>Zachycuje zásady a výhody týmové práce i problematiku spoluodpovědnosti.</i>	
8	ODE DVEŘÍ KE DVEŘÍM BEZ OSTYCHU	115
	OVE SJÖRGEN – Švédsko Vacuum Cleaner Sales, Electrolux <i>Vysvětlí, jak překonávat námitky k ceně a vytvořit si systém prodeje.</i>	
9	NOVÉ PŘÍSTUPY K VELKÝM ZAKÁZKÁM	130
	DENZIL PLOMER – Evropa, Velká Británie, Střední Východ, Japonsko Processed Control Systems, Honeywell <i>Inspiruje tvořivost při vyřizování obchodních zakázek.</i>	
10	RYCHLÝ VZESTUP	144
	MICHAEL CAMP – Velká Británie Food Industry, Lyons Tetley <i>Dokazuje, jak málo rozhoduje věk obchodníka.</i>	
	Slovo ke čtenáři – silné osobnosti	161
	Slovo k manažérům – motivace a vedení silných osobností	163
	Jak a proč byla tato kniha napsána	168
	Poděkování	171