

# OBSAH

Úvod

9

## KAPITOLA PRVNÍ:

UČINILI JSTE SPRÁVNOU VOLBU

21

*Podnikání v nejstarší profesi světa*

## KAPITOLA DRUHÁ:

PRODEJ NA DNEŠNÍM TRHU

37

*Dekáda technologie*

## KAPITOLA TŘETÍ:

HLEDÁNÍ TOHO, KDO JE OCHOTEN KUPOVAT

55

*Jak vytrvat v byznysu v profesi prodeje*

## KAPITOLA ČTVRTÁ:

PRODEJ V REÁLNÉM SVĚTĚ

73

*Účinně se vypořádat s váhavým přístupem k akci*

KAPITOLA PÁTÁ: PRODÁVEJTE CÍLENĚ, NIKOLIV NÁHODNĚ <i>Vzorec pro dosažení schopností úspěšného prodejce</i>	97
KAPITOLA ŠESTÁ: OTÁZKY JSOU ODPOVĚDI <i>Začínáme analýzou potřeb</i>	119
KAPITOLA SEDMÁ: KONVERZAČNÍ „VÝSLECH“ <i>Jak provádět příjemný pohovor</i>	141
KAPITOLA OSMÁ: AŤ SVĚTLA SVÍTÍ DÁL <i>Uvědomování si potřeb profesionálního prodejce a potenciálního zákazníka</i>	167
KAPITOLA DEVÁTÁ: PRODEJ ŘEŠENÍ PROBLÉMŮ LIDÍ <i>Vedení potřebou</i>	189
KAPITOLA DESÁTÁ: ZÁKLADY UZAVÍRÁNÍ OBCHODŮ <i>V.P.O.O. = vždycky požádejte o objednávku</i>	209
KAPITOLA JEDENÁCTÁ: ČASTĚJŠÍ UZAVÍRÁNÍ VĚTŠÍHO POČTU OBCHODŮ <i>P.S.S.S.T = Metoda pro překonání problémů</i>	233
KAPITOLA DVANÁCTÁ: OD „OBSLOUŽENÍ ZÁKAZNÍKA“ PO „USPOKOJENÍ ZÁKAZNÍKA“ <i>Vzdáváte se, uklízíte nebo následujete?</i>	253
KAPITOLA TŘINÁCTÁ: KOUZLO CESTOVÁNÍ <i>Mýtus o profesi prodejce</i>	275

<b>KAPITOLA ČTRNÁCTÁ:</b>	
OPĚRNÝ SYSTÉM ÚSPĚŠNÉHO PRODEJE	297
<i>Jak mohou společnost a rodina podpořit vaši kariéru?</i>	
<b>KAPITOLA PATNÁCTÁ:</b>	
ORGANIZACE A KÁZEŇ	317
<i>Ovládnání svého času a svého života</i>	
<b>KAPITOLA ŠESTNÁCTÁ:</b>	
ČLOVĚK MUSÍ BÝT V POŘÁDKU	337
<i>Je-li člověk v pořádku, pak je i prodejce v pořádku</i>	
<i>Dodatek</i>	367
<i>Doslov</i>	373
<i>Poděkování</i>	381