

Obsah

Předmluva	9
1. kapitola	
Prodej – nejkrásnější povolání na světě!	11
2. kapitola	
Power-seller přichází na scénu	27
Co motivuje power-sellera?	29
Čím se odlišuje power-seller od ostatních prodejců?	30
Power-sellerovi kolegové	31
Opona jde vzhůru: power-seller inscenuje prodejní rozhovor	35
Nabídněte svému klientovi šňatek!	40
3. kapitola	
Tři power-sellerova tajemství a jeho anatomie	43
1. Dar nadchnout sebe i druhé	46
2. Dar vcítění	47
3. Dar herectví	49
Stručná power-sellerova anatomie	50
Power-seller a jeho vnitřní postoj	51
Power-seller a jeho metody	52
Power-seller a jeho vystupování	54
4. kapitola	
Power-seller ve vás	57
Think big! Think positive!	59
Důležité zprávy vašemu podvědomí	67
Naučte se myslet jako power-seller:	
42 zásad pozitivního myšlení	70
Jak power-seller realizuje pozitivní myšlení	74
Mezistanice: od chtění k realizaci	76
Stanovujte si cíle!	78
Začněte myslet pozitivně!	82
Objevte moc nadšení!	84

5. kapitola

Power-seller jako virtuos komunikace	89
Umění přesvědčit druhé	91
Power-seller komunikuje osobností	97
Power-seller komunikuje oblečením	98
Power-seller komunikuje očima	101
Power-seller komunikuje mimikou	102
Power-seller komunikuje gestikou	102
Naučte se dívat power-sellerovými očima!	103
Power-seller komunikuje hlasem	105
Takto pracujte na svém hlasu	107

6. kapitola

Power-seller se připravuje na vystoupení	109
Prostudujte si, jak si power-seller zařizuje scénu	111
Power-seller vám prozradí jak rozvíjet pozorovací talent	113
Sledujte, jak power-seller vyhledává a nachází spoluherce	116
Osm zlatých pravidel telefonování, jimiž se power-seller řídí	119
Při telefonátu power-seller oslabuje případné námitky	122
Power-seller a jeho první výstup	125
Jak power-seller ovlivňuje klienty	128
Aby neztratil kontrolu, používá power-seller drobné taktické triky	136
Power-sellerova „předstartovní kontrola“	140
13 bodů, jež pomohou power-sellerovi zvládnout rozhovor s klientem	141
Režijní pokyny, které si power-seller udělá při prodejním rozhovoru	142
Sledujte, jak power-seller řídí rozhovor otázkami!	143
Řízení rozhovoru: Kdo se ptá, ten řídí	149
18 režijních pokynů pro power-sellerovu argumentaci	151
Jak se klient chová během prezentace produktu a power-sellerovy reakce	154
Jak jako power-seller čelíte námitkám a dospíváte k uzavření obchodu	156

Jak power-seller posuzuje námitky	167
Power-sellerova jednací strategie	168
Power-sellerova jednací taktika	170
7. kapitola	
Magie power-sellingu	171
Naučte se s power-sellerem ovládat vlastní trému!	173
Uzavření obchodu – magický okamžik pro power-sellera	175
Power-seller a jeho mimořádné schopnosti uzavřít obchod	177
Power-seller a druhy otázek, jimiž uzavírá obchodní jednání	181
Power-seller dospěje k uzavření obchodu schvalovacími otázkami a přesvědčeným jednáním	183
Uzavření obchodu z pohledu power-sellera	184
Power-seller a 12 režijních pokynů pro uzavření obchodu	185
Uzavření obchodu z pohledu zákazníka	186
Podpis ve správném okamžiku!	187
Power-seller přiměje klienta k podpisu „mlčením“	189
Jak power-seller používá techniky uzavření obchodu	190
Jak se power-seller propracuje přímo k uzavření obchodu	191
8. kapitola	
Co power-seller říká mladším kolegům	193
Doslov	203