

OBSAH

1 Úvod	7
2 Nekorektní ovlivňování	15
3 Schopnosti a dovednosti etického prodeje	31
4 Myšlenkové mapy a snadné přesvědčování	47
5 Ovlivňování pomocí neurolingvistického programování	57
6 Síla slova	70
7 Nejdůležitější je vždy motivem	78
8 Jednání s problémovými lidmi	86
9 Ženy ve vrcholných funkcích	104
10 Mocenská hra	115
11 Vliv a psychologie	132
12 Budoucnost je v našich rukách	144
Pracovní sešit: rozvíjíme své schopnosti	149