

Obsah

I	5
První otázka středního podnikatele: Je v této knize vůbec něco pro mne?	
II	8
První požadavek středního podnikatele: Musím získat peníze — a to hned! Jak znějí přírodní zákony úspěchu a jaký vnitřní postoj je k němu nutný	
III	32
První stížnost středního podnikatele: Jak je to všechno drahé! Jak správně použijete své peníze	
IV	43
Druhá stížnost středního podnikatele: Ach, ten personál! Jak si najdete a udržíte schopné spolupracovníky	
V	61
První omyl středního podnikatele: Reklama je nekřesťansky drahá, a stejně není k ničemu! Jak si sami napíšete reklamní texty, které prodávají	

- VI 82
 Druhý omyl středního podnikatele:
Zákazník je hlupák, ten nic nepozná!
 Jak si vylepšíte prodejní prostor, a další potřebné tipy
- VII 93
 Třetí omyl středního podnikatele:
Prodávat znamená přemluvit Eskymáka ke koupi ledničky
 Jak se naučíte úspěšně prodávat
- VIII 124
 Největší omyl středního podnikatele:
Zamnout si ruce, zasmát se do hrsti, a pryč!
 Jak budou vaši zákazníci spokojeni, a jak oživíte ústní propagandu
- IX 140
 Třetí stížnost středního podnikatele:
Telefon - věčný rušitel!
 Jak uděláte z telefonu svého přítele
- X 149
 Nejkratší triumf středního podnikatele:
To jsem mu to ale dal!
 Jak vždy korektně zvládnete reklamace
- XI 158
 Poslední otázka středního podnikatele:
Peníze se jen sypou - a co teď?
 Jak dosáhnete nejen úspěchu, ale i štěstí

