

Obsah

Úvod	15
I Krédo přivolávače deště	19
II Vždy umějte odpovědět na otázku „Proč by se měl právě tento zákazník stát naším zákazníkem?“	21
III Řiďte se prvním příkázáním marketingu	24
IV Zákazníky nezajímáte	26
V Na každé obchodní jednání se předem připravte	28
VI Rybařte tam, kde jsou velké ryby	33
VII Ukažte jim peníze!	35
VIII Zemětřesení není omluva	40
IX Klíčová obchodní otázka č. 1	43
X V restauraci vždy zvolte nejlepší místo	45
XI Při obchodním jednání nepijte kávu	47
XII Na oběd nejdete obědvat	50
XIII Nenoste pero v náprsní kapse košile	52
XIV Klíčová obchodní otázka č. 2	54
XV Přivolávač deště proměňuje zákaznickovy výhrady v jeho cíle	57

XVI	Vždy mějte po ruce doporučení k rozpracované smlouvě i další zakázce	61
XVII	Ke každému člověku se chovejte jako k potenciálnímu zákazníkovi	64
XVIII	Sledujte největší signál ke koupi	67
XIX	Klíčová obchodní otázka č. 3	69
XX	Vždy reagujte na nepřijaté hovory a ztracená volání	73
XXI	Zjistěte si „spotřebu“ prodeje	75
XXII	Pozor na mýtus o řízení času a obchodního teritoria	80
XXIII	Nezapomeňte ochutnat víno před samotnou ochutnávkou	83
XXIV	Klidně se tvařte, jako byste ničemu nerozuměli	86
XXV	Vždy spočítejte návratnost investic	90
XXVI	Nezapomínejte, že každý někoho zná	93
XXVII	Buďte vždy „na příjmu“	95
XXVIII	„Cibulujte“	99
XXIX	Nezajímá-li vás odpověď, nepokládejte otázku	102
XXX	Nikdy nebuďte na jednání	104
XXXI	Nejde o to, jak řídíte, ale jak dojedete	107
XXXII	Doporučení pro hlídání dětí	109
XXXIII	Klíčová obchodní otázka č. 4	112

XXXIV	Dávejte a berte	115
XXXV	Prodávejte i v pátek odpoledne	119
XXXVI	Ledy prolomte až na konci	121
XXXVII	Každý den používejte bodovací systém	124
XXXVIII	Střelou na branku nemůžete nikdy nic zkazit	126
XXXIX	Žádné nedomluvené schůzky	129
XL	Ukažte řetěz, nabídněte první článek . .	131
XLI	Nemluvte s plnými ústy	135
XLII	Klíčová obchodní otázka č. 5	137
XLIII	Zamilujte se do hlasové pošty	140
XLIV	Parkujte z dohledu	145
XLV	Buďte ten nejlépe oblečený člověk, kterého dnes potkáte	147
XLVI	Proč při pracovních snídaních prší . . .	150
XLVII	„Tady je moje vizitka...“	153
XLVIII	Klíčová obchodní otázka č. 6	156
XLIX	Deset věcí na podporu prodeje pro dnešní den	159
L	Jak se pozná přivolávač deště	161
Bonus:	Jak vyčíslit výhodnější řešení	165
Případová studie:	pan K.	172
Doslov	183
O autorovi	184