
Obsah

1. Distributor „Joe“	7
2. „Velký Al“ – klíč k úspěchu	11
3. Dva na jednoho: nesportovní výhoda	13
4. Pointa	17
5. Ne každý je dobrým pracovníkem	19
6. Boření mýtů	23
7. Obchodní cestující	29
8. Jeden příběh má hodnotu 10,000 faktů	31
9. „Sekretářka“	35
10. Příběh ústřice	37
11. Dvě kouzelné otázky	41
12. Opravdu se to vyplatí	45
13. Jak přimět partnera, aby uvěřil vašim cílům	47
14. Uzavřít obchod ještě dříve, než začnete s prezentací	51
15. Jak si zabít skupinu	55
16. Připravit si půdu předem	59
17. Výměnným obchodem k vyššímu obratu	61
18. Bez práce nejsou koláče	65
19. Nastartování nového distributora	67
20. Výhody	71
21. Jak se nepohybovat v kruzích	75
22. Jak chytit velký úlovek	79
23. Zákon života	81
24. Syndrom mléčné farmy	85
25. Syndrom mléčné farmy (část II.)	91
26. Případ odloženého odchodu do důchodu	95
27. Příběh o jahodách	99
28. Jak provádět úspěšné obchodní prezentace	103
29. Odpověď na neúspěšné obchodní prezentace	107