

Obsah

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Poděkování | ix |
| Úvod | 1 |
| Kapitola první | |
| Šest typů otázek | 3 |
| Kapitola druhá | |
| Otázky, které navážou kontakt a vybudují vztah s potenciálním zákazníkem | 11 |
| Kapitola třetí | |
| Úvodní otázky, pomocí nichž zjistíte, čím se vytipovaná osoba a její společnost zabývají | 29 |
| Kapitola čtvrtá | |
| Pokračovací otázky, které zjišťují, čím se daná osoba zabývá | 45 |
| Kapitola pátá | |
| Otázky, které zjišťují, čím se zabývá osoba, která kontaktovala vás | 69 |
| Kapitola šestá | |
| Otázky, které vás posunou k Dalšímu kroku | 75 |
| Kapitola sedmá | |
| Otázky Dalšího kroku určené pouze pro manažery | 85 |
| Kapitola osmá | |
| Otázky, které vám pomohou určit a předložit správnou prezentaci | 87 |
| Kapitola devátá | |
| Otázky vypořádávající se s překážkami a problémy, které se vyskytly v průběhu prodejního procesu | 99 |

Kapitola desátá

Otázky, které vám pomohou formulovat prodejní rozhodnutí ... a dojednat nejlepší
odchodní podmínky..... 107

Seznam otázek..... 113

Rejstřík 123