

**OBSAH**

|  |     |
|--|-----|
| Úvod.....  | 13  |
| 1. Psychologie prodeje .....   | 23  |
| 2. Rozvoj osobních schopností.....   | 42  |
| 3. Osobní strategické plánování profesionálního prodejce .....               | 66  |
| 4. Jádro prodeje .....   | 92  |
| 5. Profese prodejce.....   | 127 |
| 6. Jak motivovat lidi ke koupi.....  | 150 |
| 7. Jak ovlivnit rozhodnutí o koupi .....                                     | 172 |
| 8. Jak hledat nové zákazníky: Jak naplnit svoji prodejní síť.....            | 193 |
| 9. Jak dělat účinné prezentace .....   | 231 |
| 10. Jak uzavírat obchod: Koncovka prodeje .....                              | 270 |
| Příloha A: Brian Tracy — řečník, konferenciér, učitel na seminářích.....     | 310 |
| Příloha B: Brian Tracy International / Mezinárodní Škola Briana Tracyho..... | 311 |
| Příloha C: Moderní strategie prodeje .....                                   | 315 |
| Rejstřík .....   | 317 |