
OBSAH

Úvod	10
1. Psychologie prodeje	19
2. Rozvoj osobních schopností	38
3. Osobní strategické plánování pro profesionály v prodeji	62
4. Jádro prodeje	88
5. Profese prodejce	123
6. Jak motivovat lidi ke koupi	146
7. Jak ovlivnit rozhodnutí o koupi	168
8. Jak hledat nové zákazníky: jak naplnit svoji prodejní síť	189
9. Jak dělat účinné prezentace	227
10. Jak uzavírat obchod: koncovka prodeje	266
Příloha A: Brian Tracy – řečník, konferenciér, učitel na seminářích	306
Příloha B: Brian Tracy International / Mezinárodní Škola Briana Tracyho	307
Příloha C: Moderní strategie prodeje	312
REJSTŘÍK	314