

O B S A H

KAP. NÁZEV	STRANA
I. Úvod do strukturního prodeje	5
II. Dva krát dvě jsou čtyři (přednáška č. 1)	15
III. Syndrom selhání prodavače (přednáška č. 2)	23
IV. Čtyři věci, které musíte udělat (přednáška č. 3)	31
V. Budujte na pevné skále! (přednáška č. 4)	41
VI. Lodě na širém moři (přednáška č. 5)	47
VII. Pozvání prostředníka (přednáška č. 6)	57
VIII. Jak investovat svůj čas (přednáška č. 7)	63
IX. Nadšení je nakažlivé (přednáška č. 8)	65
X. Motivace a postoj (přednáška č. 9)	69
XI. Pětiúhelník růstu (přednáška č. 10)	79
XII. Zpět do školních lavic	83
XIII. Hrátky s čísly	93
XIV. Obchodní tréninkové akce versus příležitostná setkání . .	99
XV. Důležité fráze, jak si poradit s námitkami	107