

## UVODNA RIJEČ

### 3 Prodajni timovi

## TEMA BROJA - PRODAJNI TIMOVI

- 6 Prodajni timovi - komparativna prednost pred konkurentima
- 11 Zajedno do cilja
- 14 Znanost o tipovima ljudi: predvidite odzive
- 18 Sami osposobljavajte svoj prodajni tim
- 20 Šest koraka do pobjedničkog tima
- 23 Primjeri za stvaranje tima pomoću INSIGHTS-a
- 27 Timski rad - više od suradnje
- 29 Kakav vođa, takva grupa

## ABC PRODAJE

- 32 Metode rješavanja reklamacija
- 34 Vanjski i unutarnji kupci
- 36 Novogodišnji susreti
- 39 I cvijeće je poslovni dar

## IZRAVNI MARKETING

- 40 Prvi koraci uspješne osobne prodaje
- 44 Najčešće pogreške u MM-u

## OSOBNA PRODAJA

- 46 Sherlock Holmes u prodajnoj situaciji
- 50 Ništa se ne dogodi, dok se ne dogodi prodaja

## e - POSLOVANJE

- 54 Tajne mini Internet stranica za Internet prodaju

## TRGOVINA

- 58 Strateška povezanost proizvodnje i trgovine
- 60 Pozicija i svrha marketinga u automobilskoj industriji



str. 6 - PRODAJNI TIMOVI -  
KOMPARATIVNA PREDNOST  
PRED KONKURENTIMA



str. 18 - SAMI OSPOSOLJAVAJTE  
SVOJ PRODAJNI TIM



str. 32 - METODE RJEŠAVANJA  
REKLAMACIJA



str. 40 - PRVI KORACI USPJEŠNE  
OSOBNE PRODAJE



str. 46 - SHERLOCK HOLMES  
U PRODAJNOJ SITUACIJI