

CUPRINS

PARTEA I: DEZVOLTAREA MENTALITĂȚII DE ÎNVINGĂTOR	9
CAPITOLUL 1: ÎNVINGĂTORUL ȘI REUȘITA. STRATEGIILE MENTALE ALE REUȘITEI	11
1.1. Considerații teoretico-metodologice referitoare la ÎNVINGĂTOR și la procesul REUȘITEI.....	11
1.2. Subiecte supuse discuției	15
1.3. Studii de caz	18
1.4. Test-grilă	21
1.5. Joc de roluri	27
CAPITOLUL 2: 20 DE CONDIȚII ESENȚIALE PENTRU A REUȘI ÎN AFACERI	29
2.1. Considerații teoretico-metodologice despre afaceri	29
2.2. 20 de condiții esențiale pentru A REUȘI	31
2.3. Subiecte supuse discuției.....	51
2.4. Studii de caz	54
2.5. Test-grilă	56
2.6. Teste de autoevaluare	61
2.7. Joc de roluri	66
CAPITOLUL 3: PROSPECTAREA UNEI POTENȚIALE AFACERI	67
3.1. Considerații teoretico-metodologice despre prospectarea unei potențiale afaceri	67
3.2. Subiecte supuse discuției.....	75
3.3. Studiu de caz	76
3.4. Test-grilă	77
3.5. Test de autoevaluare	83
3.6. Joc de roluri	88
CAPITOLUL 4: STAREA DE SPIRIT MARKETING	89
4.1. Considerații teoretico-metodologice	89
4.2. Subiecte supuse discuției.....	91
4.3. Studiu de caz	92
4.4. Test-grilă	93
4.5. Test de autodiagnosticare	98

PARTEA a II-a: ȘTIINȚA INFLUENȚĂRII CLIENTULUI	103
CAPITOLUL 5: TIPOLOGIA COMPORTAMENTALĂ A CLIENTULUI	105
5.1. Clientul și tipologia comportamentală a acestuia	105
5.2. Modalități de cunoaștere a potențialului client	106
5.3. Subiecte supuse discuției.....	110
5.4. Studiu de caz	114
5.5. Test-grilă	115
5.6. Test de autoevaluare	121
5.7. Joc de roluri	123
CAPITOLUL 6: ȘTIINȚA INFLUENȚĂRII INTERPERSONALE.....	125
6.1. Regulile de bază ale științei influențării	125
6.2. Tehnicile de comunicare verbală.....	126
6.3. Filtre fiziologice și filtre psihologice care pot influența calitatea comunicării interpersonale.....	129
6.4. Cele 10 elemente ale mecanicii exprimării	130
6.5. Principii psihologice ale comunicării eficiente	131
6.6. Subiecte supuse discuției.....	132
6.7. Studiu de caz	134
6.8. Test-grilă	135
6.9. Test de autoevaluare	143
6.10. Jocuri de roluri	149
BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ	150