

Spis treści

Wprowadzenie. Jak zostałem wykładowcą i prezererem	7
1. Innowacja albo śmierć	17
2. Budowanie skutecznego zespołu sprzedawców	57
3. Techniki niewidocznego motywowania do zakupu ..	69
4. Przywództwo jako osobiste wyzwanie	79
5. Zbijesz fortunę	91
6. Nieoczekiwane sytuacje	111
7. Pytania to odpowiedzi	129
8. Nastawienie na sukces	143
9. O czasie	167
10. Osiąganie celów – jak wygrywać w życiu	191
11. Gdy twój klient wygrywa, ty nie możesz przegrywać	211
12. Skuteczne delegowanie	237

13. Umawianie spotkań przez telefon	249
14. Wybieraj, co możesz i co musisz	261
15. Zaangażowanie i spełnienie	275
16. Dążenie do doskonałości	285
17. Bicie własnych rekordów	295
18. Nigdy nie podróżujemy samotnie	303
Podziękowania	311
Warto obejrzeć i przeczytać	312