

Spis treści

Część I

Jak wycisnąć jak najwięcej z lego. co masz 7

1. Czego możesz się spodziewać?.....	9
2. Wielkie nadzieje.....	28
3. Jak możesz iść do przodu, skoro nie wiesz, dokąd zmierzasz?.....	37
4. Dusza biznesu — strategia wyróżniania się.....	42
5. Granica rentowności i wielkie zyski.....	50
9. Niech żyje różnorodność!.....	55
7. Oferta nie do odrzucenia.....	70
8. Czy lewy but też się przyda?.....	80
9. Jak nie spaść w przepaść?.....	97

Część II

Jak zwielokrotnić swoje możliwości 109

10. Z pomocą przyjaciół.....	111
11. Ktoś, kogo powinieneś poznać.....	127
19. Klient marnotrawny.....	141
18. Wieloosobowy dział sprzedaży.....	151
14. Łów tam, gdzie są grube ryby.....	168
15. Watsonie, przyjdź tu, potrzebuję cię.....	181
16. Wielkiezyski.com.....	192
17. Manhattan za garść koralików.....	205
18. Zostaw wiadomość po sygnale.....	219
19. Z głową w chmurach.....	224
20. Niekończący się sukces.....	227
21. Jesteś bogatszy, niż myślisz.....	231
Do poczytania.....	239
Podziękowania.....	241