

SPIS TREŚCI

Przedmowa	15
Podziękowania	19
Wprowadzenie. Synchroniczność z doskonałymi klientami i interesantami	23
Część I. Sześć standardów strategicznej synchroniczności	33
Rozdział 1. Bądź świadom swojej misji	39
Rozdział 2. Masz moc przyciągania wszystkiego, czego zapragniesz	47
Rozdział 3. Podobieństwa się przyciągają	53
Rozdział 4. Postaw na współpracę, nie rywalizację	61
Rozdział 5. Klienci i pracownicy pragną twojego sukcesu ...	71
Rozdział 6. Stwórz atmosferę spełnienia	81
Część II. Plan strategicznego przyciągania klientów	89
Rozdział 7. Jakimi cechami powinni charakteryzować się twoi doskonali klienci?	91

Rozdział 8. Co motywuje twoich doskonałych klientów?	101
Rozdział 9. Jakiej oferty i jakich świadczeń oczekują od ciebie doskonali klienci?	105
Rozdział 10. Co powinieneś poprawić, aby nawiązać lub zachować relacje z doskonałymi klientami?	111
Rozdział 11. Mnogość: kiedy jeden plan nie wystarcza	119

Część III. Strategiczne przyciąganie w praktyce: 21 wskazówek na każdy dzień	127
---	------------

Wskazówka 1. Przyciągasz skuteczniej, jeśli dostrzegasz horyzont	131
Wskazówka 2. Przyciągasz skuteczniej, jeśli uświadamiasz doskonałym klientom, że są doskonali	135
Wskazówka 3. Przyciągasz skuteczniej, gdy rozumiesz, że twoi klienci cię poszukują	139
Wskazówka 4. Przyciągasz skuteczniej, gdy wprowadzasz nieodzwonne udoskonalenia	143
Wskazówka 5. Przyciągasz skuteczniej, gdy słuchasz wewnętrznego głosu	145
Wskazówka 6. Przyciągasz skuteczniej, gdy dostrzegasz związek między kryzysem a przełomem	149
Wskazówka 7. Przyciągasz skuteczniej, gdy zmieniasz sytuację	155
Wskazówka 8. Przyciągasz skuteczniej, gdy uznajesz dokonania i zobowiązujesz się do ukończenia zadań	159
Wskazówka 9. Przyciągasz skuteczniej, gdy dzielisz się sobą	163
Wskazówka 10. Przyciągasz skuteczniej, gdy przyjmujesz do wiadomości, że czegoś nie wiesz	167
Wskazówka 11. Przyciągasz skuteczniej, gdy poddajesz się strumieniowi zdarzeń	173

Wskazówka 12. Przyciągasz skuteczniej, gdy nie boisz się zakłóceń	175
Wskazówka 13. Przyciągasz skuteczniej, gdy twoim celem jest obfitość	177
Wskazówka 14. Przyciągasz skuteczniej, gdy cieszysz się z sukcesów innych ludzi ...	181
Wskazówka 15. Przyciągasz skuteczniej, gdy natychmiast przystępujesz do działania	185
Wskazówka 16. Przyciągasz skuteczniej, gdy jawisz się jako ekspert	189
Wskazówka 17. Przyciągasz skuteczniej, gdy wygospodarowujesz przestrzeń na twórcze działanie	193
Wskazówka 18. Przyciągasz skuteczniej, gdy czasem zaszalejesz	197
Wskazówka 19. Przyciągasz skuteczniej, gdy łamiesz się chlebem z konkurentem	199
Wskazówka 20. Przyciągasz skuteczniej, gdy masz jasny obraz samego siebie	203
Wskazówka 21. Przyciągasz skuteczniej, gdy wypatrujesz zapowiedzi przyszłych atrakcji	207
Wskazówka dodatkowa 1. Poproś – zaproponuj – podziękuj. Donna Fisher	211
Wskazówka dodatkowa 2. Otul swoim blaskiem rozleglejszą przestrzeń. Doug Upchurch	213
Bibliografia	221
Nota o autorkach	221