

Spis treści

Przedmowa	9
Rozdział 1. Kluczowe kwalifikacje	11
Rozdział 2. Zarządzanie i kierowanie	17
Rozdział 3. Planowanie przyszłych rezultatów	27
Rozdział 4. Planowanie sprzedaży	37
Rozdział 5. Rekrutacja sprzedawców	45
Rozdział 6. Rozmowa kwalifikacyjna i proces selekcji	55
Rozdział 7. Umiejętność komunikacji	65
Rozdział 8. Motywowanie sprzedawców	73
Rozdział 9. Efektywne przekazywanie kompetencji	83
Rozdział 10. Strategia i pozycja	93
Rozdział 11. Szkolenie sprzedawców	101
Rozdział 12. Zespół sukcesu	109
Rozdział 13. Zarządzanie terytorialne	117
Rozdział 14. Nadzór	125
Rozdział 15. Trenowanie podczas sprzedaży	135
Rozdział 16. Najważniejsi klienci	143
Rozdział 17. Formy komunikacji	151
Rozdział 18. Konferencje	159
Rozdział 19. Doskonalenie skuteczności przez ocenę sposobu działania	167
Rozdział 20. Problematiczny sprzedawca	175
Rozdział 21. Prawdziwie skuteczny menadżer	183
Rozdział 22. Organizacja czasu	189
Rozdział 23. Zostań liderem!	197
Rozdział 24. Droga na szczyt	203
Zakończenie	211