

Оглавление

Предисловие	9
Введение. Герои беспрецедентного роста	11
Стратегия 1. Начните с «полного медосмотра»	27
Стратегия 2. Усиление мотивации труда	53
Стратегия 3. Найдите путь к сердцу клиента	87
Стратегия 4. Создайте оптимальную организационную структуру ..	127
Стратегия 5. Активизируйте ожидания персонала	159
Стратегия 6. Будьте профессиональным тренером	181
Стратегия 7. Поддерживайте обратную связь	207
Стратегия 8. Повышайте эффективность системы поощрения ..	231
Заключение. Стратегии мастеров продаж — основа успеха ..	257
От автора	267
Библиография	269