

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