

Spis treści

Wstęp do wydania polskiego	7
1. Nastawienie	9
2. Podejmowanie decyzji – ładuj, cel... pal!	11
3. Śpiesz się powoli	14
4. Zrobione, zapłacone	18
5. Skuteczna taktyka partyzancka – analiza konkurencji	18
6. Generowanie pomysłów – myślenie kreatywne	21
7. Proste rachunki	24
8. Podnieś wydajność – zmotywuj swoich ludzi	25
9. Trudne decyzje, niewygodne sytuacje	28
10. Zarządzanie czasem – kluczowe zagadnienia	32
11. Sprawdź umowy o pracę twoich podwładnych	36
12. Sprawdź swoją umowę (dla pracownika)	38
13. Obcinanie wydatków na podróże.	40
14. Negocjuj obniżenie kosztów	42
15. Osobisty plan ucieczki	47
16. Małe może być piękne – zwalnianie pracowników	49
17. Załoga – przydzielanie zadań	52
18. Wizerunek i prezentacja	56
19. Nie ustępuj ani na krok	61
20. Dystrybucja – właściwy kanał.	64
21. Śmieciowy marketing – nie, nie i jeszcze raz nie!	67
22. Zarządzanie relacjami z klientami – zachęta do lojalności	71
23. Sztuka odmowy	74
24. Wykończ problem, zanim on wykończy ciebie – zabij stres	77
25. Zwiększ swoje szanse – umiejętności, które wygrywają	80
26. Lepiej za granicą?	82
27. Ocal skórę, ocal pracę – kopie zapasowe	85
28. Wyciągnij naukę z doświadczenia – czyli: poznaj swoich klientów	87
29. Dostrzeganie nowych możliwości – sojusze strategiczne	90
30. Odzyskiwanie i oszczędzanie – wydatki	93
31. Słuchaj uważnie – informacja kontra dyskrecja	96

32. Podrasowane techniki sprzedaży	99
33. Mniej znaczy więcej	104
34. Najlepszy wybór – miks promocyjny	106
35. Z niewielką pomocą przyjaciół – <i>networking</i>	108
36. Nie bądź ostrożny – bądź śmiały	111
37. Polityka cenowa – maksymalizacja wydajności	113
38. <i>Outsourcing</i> – sposób na przetrwanie	116
39. Liczy się mobilność – elastyczność wobec zmian	118
40. Uwaga na cyfry – przepływ gotówki i płacenie rachunków	120
41. Promowanie szybkiej zmiany	122
42. Jak podnieść cenę (bez podnoszenia ceny)	124
43. Stymulowanie sprzedaży – porusz niebo i ziemię	126
44. Niech cię zapamiętają	128
45. Załóż różowe okulary	130
46. Kijem czy dobrym słowem – właściwe podejście do trudnych spraw	132
47. Jak utrzymać się na powierzchni – dziesięć najlepszych porad	134
48. Siła doskonałej obsługi klienta	135
49. Lepsze wskaźniki – lepsza sprzedaż	137
50. Maksymalizacja zysków z Internetu	140
51. Nowe perspektywy – jak stworzyć najlepszy potencjał	144
52. Wszystko jest kwestią podejścia	148
Posłowie	150