

Spis treści

PRZEDMOWA 1

ROZDZIAŁ 1. Londyńskie puzzle 5

ROZDZIAŁ 2. Poszukiwanie modelu biznesowego 27

ROZDZIAŁ 3. Budowanie organizacji sprzedażowej 47

ROZDZIAŁ 4. Poszukiwanie obszarów wzrostu 71

ROZDZIAŁ 5. Lekcje z kryzysu 91

ROZDZIAŁ 6. Doskonalenie produktu 105

ROZDZIAŁ 7. Klient w centrum uwagi 127

ROZDZIAŁ 8. Inspirujące przywództwo 145

ZAKOŃCZENIE 167

Indeks 173