

Spis treści

Wstęp do wydania polskiego	V
Rozdział 1. Gorące Krzesło	1
Rozdział 2. Maszyna Sprzedaży	11
Rozdział 3. Koszt czy Wydajność?	29
Rozdział 4. Krytyczne Wdrożenia	45
Rozdział 5. Udana Wprowadzenie na Rynek	55
Rozdział 6. Wielozadaniowe Wsparcie Sprzedaży	63
Rozdział 7. Syndrom Końca Kwartału	71
Rozdział 8. Nowe Motywatory Sprzedaży	95
Rozdział 9. Maszynka do Zarabiania Pieniędzy	109
Rozdział 10. Jeszcze Goręcej	119
Aneks	127
Cel	127
Zarządzanie Operacjami Sprzedaży	128
Raporty	128
Etapy Sprzedaży	128
Przykład zastosowania	131
Podsumowanie	133