

Spis treści

Wstęp	11
Przewagi kompetencyjne na start, czyli kogo, czego możemy nauczyć w sprzedaży, a może inspirować... ..	41
Przewagi kompetencyjne na metę, czyli jednak standardy dydaktyczne w biznesie i nie tylko	47
Standard w modelu DUON, czyli jednak od początku	55
Standard w rozkładzie normalnym Gaussa i co z tym uczeniem zawodu	67
Przewaga kompetencyjna I: przygotowanie do procesu sprzedaży	73
Przewaga kompetencyjna II: aspiracyjne porozumiewanie się	91
Przewaga kompetencyjna III: selektywne kierowanie uwagi własnej i poznawczy rozwój	115
Przewaga kompetencyjna IV: Sprzedawca, Menedżer Sprzedaży i Trener Sprzedaży a naturalne predyspozycje	133

Przewaga kompetencyjna V: budowanie ekostrategii i ekokariery	155
Przewaga kompetencyjna VI: trening inteligencji społecznej w sprzedaży	173
Przewaga kompetencyjna VII: wprost pasja w tym, co robisz skierowana do Klienta ...	189
Przewaga kompetencyjna VIII: selfcoaching, czyli trening samego siebie	199
Podsumowanie, czyli czy istnieje zamykanie procesu uczenia w sprzedaży	215
Bibliografia	227
Spis rysunków	237