

# Spis treści

Wprowadzenie .....	7
1. Rola menedżera sprzedaży .....	11
2. Zbuduj wybitny zespół sprzedażowy .....	15
3. Wybieraj zwycięzców .....	20
4. Daj sprzedawcom dobre podstawy .....	25
5. Zarządzaj przez cele sprzedażowe .....	30
6. Psychologia sukcesu w sprzedaży .....	36
7. Stosuj sprawdzoną formułę efektywności .....	42
8. Udoskonal swój styl przywództwa .....	48
9. Nagradzaj wyniki .....	54
10. Kreuj zwycięzców .....	59
11. Planuj działania sprzedażowe .....	63
12. Zaspokajaj podstawowe potrzeby sprzedawców .....	68
13. Nie pozwól sprzedawcom się nudzić .....	74
14. Wyznawaj filozofię <i>kaizen</i> .....	79
15. Wykorzystuj potencjał burzy mózgów .....	85
16. Utrzymuj dyscyplinę .....	90
17. Pożegnaj się z najsłabszymi .....	95

18. Dawaj dobry przykład .....	100
19. Zawór sterujący wynikami .....	105
20. Cztery podstawy wspierania rozwoju sprzedawców .....	109
21. Odwaga podstawą sukcesu .....	114