

СОДЕРЖАНИЕ

Благодарности	7
Памятка читателю	9
Вступление: когда одних слов недостаточно	11
Пролог	13
Введение	
<i>Происхождение машины продаж</i>	17
Предисловие	21
Глава 1. Секреты тайм-менеджмента миллиардеров <i>Как максимизировать собственную продуктивность и помочь подчиненным сделать то же самое</i>	29
Глава 2. Устанавливайте более высокие стандарты и проводите регулярные тренинги <i>Как перепрограммировать свою компанию и заставить ее работать как превосходно отлаженный механизм</i>	45
Глава 3. Проводите эффективные совещания <i>Как с помощью рабочих семинаров улучшить все аспекты работы вашей организации</i>	65
Глава 4. Становитесь блестящими стратегами <i>Как в девять раз увеличить эффективность каждого вашего шага</i>	87
Глава 5. Нанимайте суперзвезд <i>Как ускорить рост компании, используя на каждом ее уровне талантливых сотрудников</i>	109

- Глава 6. **Высокое искусство привлечения лучших покупателей**
Самый быстрый и наиболее экономный способ добиться резкого увеличения продаж137
- Глава 7. **Семь неотъемлемых правил маркетинга**
Активизируйте и зарядите дополнительной энергией свои усилия в области продвижения товаров и услуг155
- Глава 8. **Лучше один раз увидеть**
Как привлечь больше клиентов, используя интересные и яркие зрительные средства, и какие ошибки чаще всего совершают при презентациях203
- Глава 9. **Основные элементы привлечения лучших покупателей**
Ежедневная пошаговая тактика завоевания клиентов вашей мечты227
- Глава 10. **Мастерство успешных продаж**
Чем глубже навыки, тем выше уровень продаж253
- Глава 11. **Сопровождение клиента и искусство его удержания**
Как навсегда сохранить клиентов и резко повысить свои доходы275
- Глава 12. **Все системы в действии**
Постановка целей, измерение эффективности и реализация генерального плана297