

INDICE

| | |
|---|-----|
| De la A a la Z en ventas industriales | 1 |
| Publicidad y promoción de ventas | 1 |
| Enfermedad de la mosca del trasero azul | 5 |
| Autos de la compañía | 8 |
| Control de crédito | 16 |
| Registros de clientes | 18 |
| Toma de decisiones | 19 |
| Ferias comerciales | 21 |
| Cuentas de gastos | 24 |
| Predicciones | 27 |
| Crecimiento | 28 |
| Huecos (repentinos) | 37 |
| Si duda, pregunte | 38 |
| Relaciones interdepartamentales | 39 |
| Especificaciones y descripciones de trabajo | 41 |
| Conferencias de revisión | 52 |
| Preguntas clave para los directores de ventas | 52 |
| Liderazgo | 57 |
| Uso del tiempo para otras actividades | 58 |
| Tablas comparativas | 59 |
| Cuentas de bajo potencial | 59 |
| Memos para las tropas | 65 |
| Pluriempleo | 66 |
| Motivación | 67 |
| Normas | 68 |
| Costos de oficina | 69 |
| Organización de conferencias de ventas | 70 |
| Desempeño personal | 77 |
| Post – mortems | 80 |
| Prioridades | 83 |
| Cotizaciones y propuestas | 83 |
| Reclutamiento de vendedores | 96 |
| Programas de remuneración | 99 |
| Literatura de ventas | 102 |
| Contratos de servicio | 103 |
| Puntos fuertes y débiles | 111 |
| Evaluación del proveedor | 111 |
| Espíritu de equipo | 115 |
| Territorios y objetivos | 115 |
| Títulos | 115 |
| Ciclos comerciales | 116 |
| Entrenamiento para vendedores | 119 |
| Relajación | 120 |
| C.U.V | 120 |
| Uso del tiempo de viaje | 120 |
| Apoyos visuales | 123 |
| ¿Por qué no, por qué no? | 124 |

| | |
|--------------------|-----|
| Regalos de Navidad | 125 |
| Los patanes | 126 |
| Deleite | 127 |
| Posdata | 128 |