

## INDICE

Conocimiento del producto	1
Mantenga informados a sus clientes sobre ellos mismos sobre sus competidores	3
Mantenga informados a sus clientes sobre usted	4
Contacto permanente	5
Más contactos	6
Lecturas indispensables	8
Personalidad	10
Felicitaciones	11
Puntualidad	12
Informes de las reuniones	13
Informes de los avances	15
Libreta de apuntes	16
Actualización de los registros	18
Diario	20
Carpeta PON	21
Secreto profesional	22
Atenciones a los clientes	23
Regalos de empresa	25
Clientes de otras ciudades	26
Caballerosidad deportiva	27
¡La Verdad!	28
Amistad	30
Corrección de textos	31
Sea atento y ameno	33
Doble juego	36
Informe sobre su paradero	38
Horas hábiles	40
Diligencia	42
Créditos: sea una persona complaciente	43
Cuentas de restaurantes	44
Deberes	45
Lealtad	46
Reconozca sus errores: cargue con la culpa	47
Presentación de sus producto	48
Piratero de personal	50
No sea ostentoso	52
Cambios en el personal de las cuentas	54
Pague sus cuentas	55
Manténgase informado	56
Reuniones y juntas	57
Nuevas ideas	58
Aprobaciones previas sobre publicad, correspondencia confidencial y anuncios de vinculación	60
Sea un buen orador	62
Aprenda a escuchar	64
Cortesía por teléfono	65

Aténgase al presupuesto	67
No contrate amigos ni parientes, suyos o de sus clientes	68
Utilice su cabeza y los productos de su cliente	70
Libraciones (ni de menos, ni de más)	72
Realice buen trabajo y barato	73
Bibliografía	74
Índice	75