

INDICE

Introducción	7
Primera Parte. La Elección...El Gráfico... el Desafío	9
Capitulo 1. La elección	11
Capitulo 2. El Gráfico	25
Capitulo 3. El desafío	39
Segunda Parte. Transformar los Departamentos de Ventas en Equipos de Ventas	
Capitulo 4. ¿Departamento de ventas o equipo de ventas?	53
Capitulo 5. Lecciones desde <<El Tour>>	65
Capitulo 6. Por qué tiene que dejar de hacer <<Visitas de venta>>	75
Tercera Parte. Hacerlo todo Mejor	85
El Método Sistemático para cada paso del Proceso	87
Capitulo 7. Intentar llegar a todos	91
Capitulo 8. Qué hacer si consigue una cita <<por casualidad>>	111
Capitulo 9. ¿Reúne las condiciones necesarias?	123
Capitulo 10. Hacer el trabajo antes de que le paguen por él y otros secretos del éxito	133
Capitulo 11. <<Cerrar una venta>> es una manera graciosa de decirlo	143
Capitulo 12. No hay postre hasta que no te la acabes todo	157
Capitulo 13. El servicio no es algo que usted hace cuando está demasiado cansado de vender	167
Conclusión. Trabaje su camino hacia el éxito	177