

Saturs

Jauna zinātne par pārdošanas speciālistu produktivitāti

DIĀNA LEDINGEMA, MARKS KOVACS UN HEIDIJA LOKA SAIMONA..... 7

Kā pasniegt lielisku ideju

KIMBERLIJA ELSBAHA..... 27

Kā kļūt par labu pārdevēju

DEIVIDS MEIJERS UN HERBERTS GRĪNBERGS..... 43

Zema spiediena pārdošana

EDVARDS BĒRSKS..... 61

Lielākā darījuma īstenošana

BENSONS ŠAPIRO UN RONALDS POZNERS..... 87

Lielie darījumi

Kurš patiesībā veic pirkumu?

TOMASS BONOMA..... 109

Cilvēciskojiet savu pārdošanas stratēģiju

HĀRVEJS MAKEJS..... 131

Vadiet klientus, ne tikai pārdošanas speciālistus

BENSONS ŠAPIRO..... 147

Par autoriem..... 165