

Sommaire

Remerciements	5
Pourquoi lire ce livre ?	13
Introduction.....	15
Note	19
1 - Privilégiez toujours le cerveau à l'argent.....	21
2 - Connaissez vos concurrents et surveillez-les	23
3 - Faites de la qualité votre obsession et celle de tous vos collègues de travail.....	27
4 - Évitez les dépenses inutiles, soyez sélectif.....	31
5 - Constituez votre clientèle et soignez-la le mieux possible	35
6 - Gardez la forme.....	39
7 - Bannissez arrogance, ironie et sarcasme de toutes vos communications.....	45
8 - Prévoyez des espaces de réflexion en permanence.....	49
9 - N'hésitez pas à inviter les autres à déjeuner avec vous et payez même pour les radins	53
10 - Encore une fois	57
11 - Soyez là où les autres ne se trouvent pas.....	59
12 - L'heure c'est l'heure	63
13 - Ne faites pas l'autruche.....	67
14 - Soyez visible	71

15 - Ne faites rien gratuitement	73
16 - Faites briller votre produit ou votre service	75
17 - Ne laissez jamais un collègue commettre une erreur de communication avec un client	77
18 - Faites une tournée des librairies chaque mois Lisez, étudiez	81
19 - Déconnectez-vous de temps en temps	83
20 - Soyez toujours présentable	85
21 - Investissez dans les humains	87
22 - Surpayez les meilleurs	89
23 - Arrêtez tout, observez, écoutez, réfléchissez	91
24 - Soyez un fervent vendeur de votre organisation	93
25 - Cherchez à combler toute lacune à tout moment	95
26 - Allez en profondeur	99
27 - Ne paniquez pas	101
28 - Apprenez à bien communiquer	105
29 - Traitez chaque personne comme si elle était unique	109
30 - Soyez courtois et poli	113
31 - Ne cherchez ni honneurs ni gloire	115
32 - Effectuez des recherches, testez, ajustez, testez encore, essayez	117
33 - Étape par étape	119
34 - Sachez distinguer les décisions irrévocables des décisions révocables	121
35 - Ne changez pas une formule gagnante mais choisissez d'évoluer et de diversifier	123
36 - Restez à l'affût des bonnes idées	127
37 - Soignez votre image	131
38 - Inspirez-vous des gens qui ont réussi	133

39 - Respectez les budgets.....	135
40 - Ne sous-estimez jamais un concurrent si faible soit-il.....	139
41 - Acceptez de risquer sans regret.....	143
42 - Visez la perfection tout en acceptant qu'elle n'existe pas.....	145
43 - Ne soyez pas gêné de vos erreurs.....	147
44 - Octroyez-vous du bon temps et surtout sachez éclater de rire.....	149
45 - Définissez vos objectifs.....	151
46 - Ne vendez pas la peau de l'ours avant de l'avoir tué.....	153
47 - Soyez bon vendeur.....	155
48 - Ne vous laissez pas décourager.....	157
49 - Saisissez toutes les occasions d'apprendre.....	159
50 - Apprenez à vous fier à votre intuition.....	161
51 - Placez vos efforts au bon endroit.....	165
52 - Faites les choses différemment Innovez, innovez, innovez.....	167
53 - Accordez votre confiance aux autres.....	171
54 - Construisez un capital de confiance.....	175
55 - Créez une expérience positive.....	177
56 - Soyez constant.....	181
57 - Ne croyez pas tout mais attention de ne rien croire.....	185
58 - Inspirez-vous de l'autre bout du monde.....	187
59 - Refusez l'inertie.....	189
60 - Faites parler de vous.....	191
61 - Dépassez vos handicaps.....	193
62 - Apprenez à chercher les vraies raisons à leur vraie place.....	195
63 - Apprenez à gérer vos échecs.....	199
64 - Développez le concept de <i>communication d'influence</i>	203
65 - Sachez gérer votre argent.....	207

66 - Sachez rester à l'écoute.....	211
67 - Créez des messages qui vendent.....	213
68 - Cherchez à créer pour le client un bon rapport qualité-prix	217
69 - La performance dans le plaisir	219
Le mot de la fin	223
Ressources.....	225
Du même auteur.....	227
À propos de l'auteur	229