

Sommaire

Remerciements	5
Sommaire	7
Pourquoi lire ce livre ?	13
Introduction.....	15
Note.....	17
Règle n° 1 - Privilégiez toujours le cerveau à l'argent.....	19
Règle n° 2 - Connaissez vos concurrents et surveillez-les	21
Règle n° 3 - Faites de la qualité votre obsession et celle de tous vos collègues de travail	25
Règle n° 4 - Évitez les dépenses inutiles, soyez sélectif.....	29
Règle n° 5 - Constituez votre clientèle et soignez-la le mieux possible	33
Règle n° 6 - Gardez la forme.....	37
Règle n° 7 - Bannissez arrogance, ironie et sarcasme de toutes vos communications.....	43
Règle n° 8 - Prévoyez des espaces de réflexion en permanence.....	47
Règle n° 9 - N'hésitez pas à inviter les autres à déjeuner avec vous et payez même pour les radins	51
Règle n° 10 - Encore une fois	55
Règle n° 11 - Soyez là où les autres ne se trouvent pas.....	57
Règle n° 12 - L'heure c'est l'heure	61
Règle n° 13 - Ne faites pas l'autruche	65

Règle n° 14 - Soyez visible	69
Règle n° 15 - Ne faites rien gratuitement	71
Règle n° 16 - Faites briller votre produit ou votre service	73
Règle n° 17 - Ne laissez jamais un collègue commettre une erreur de communication avec un client	75
Règle n° 18 - Faites une tournée des librairies chaque mois. Lisez, étudiez.....	79
Règle n° 19 - Déconnectez-vous de temps en temps	81
Règle n° 20 - Soyez toujours présentable	83
Règle n° 21 - Investissez dans les humains.....	85
Règle n° 22 - Surpayez les meilleurs	87
Règle n° 23 - Arrêtez tout, observez, écoutez, réfléchissez.....	89
Règle n° 24 - Soyez un fervent vendeur de votre organisation.....	91
Règle n° 25 - Cherchez à combler toute lacune à tout moment.....	93
Règle n° 26 - Allez en profondeur	97
Règle n° 27 - Ne paniquez pas	99
Règle n° 28 - Apprenez à bien communiquer.....	103
Règle n° 29 - Traitez chaque personne comme si elle était unique	107
Règle n° 30 - Soyez courtois et poli	111
Règle n° 31 - Ne cherchez ni honneurs ni gloire.....	113
Règle n° 32 - Effectuez des recherches, testez, ajustez, testez encore, essayez	115
Règle n° 33 - Étape par étape.....	119
Règle n° 34 - Sachez distinguer les décisions irrévocables des décisions révocables	121
Règle n° 35 - Ne changez pas une formule gagnante mais choisissez d'évoluer et de diversifier.....	123
Règle n° 36 - Restez à l'affût des bonnes idées.....	127
Règle n° 37 - Soignez votre image.....	131

Règle n° 38 - Inspirez-vous des gens qui ont réussi	133
Règle n° 39 - Respectez les budgets	135
Règle n° 40 - Ne sous-estimez jamais un concurrent si faible soit-il.....	139
Règle n° 41 - Acceptez de risquer sans regret.....	143
Règle n° 42 - Visez la perfection tout en acceptant qu'elle n'existe pas	145
Règle n° 43 - Ne soyez pas gêné de vos erreurs.....	147
Règle n° 44 - Octroyez-vous du bon temps et surtout sachez éclater de rire.....	149
Règle n° 45 - Définissez vos objectifs	153
Règle n° 46 - Ne vendez pas la peau de l'ours avant de l'avoir tué.....	155
Règle n° 47 - Soyez bon vendeur	157
Règle n° 48 - Ne vous laissez pas décourager	159
Règle n° 49 - Saisissez toutes les occasions d'apprendre.....	161
Règle n° 50 - Apprenez à vous fier à votre intuition	163
Règle n° 51 - Placez vos efforts au bon endroit	167
Règle n° 52 - Faites les choses différemment Innovez, innovez, innovez	169
Règle n° 53 - Accordez votre confiance aux autres	173
Règle n° 54 - Construisez un capital de confiance.....	177
Règle n° 55 - Créez une expérience positive	179
Règle n° 56 - Soyez constant.....	183
Règle n° 57 - Ne croyez pas tout mais attention de ne rien croire	187
Règle n° 58 - Inspirez-vous de l'autre bout du monde	191
Règle n° 59 - Refusez l'inertie	193
Règle n° 60 - Faites parler de vous.....	195
Règle n° 61 - Dépassez vos handicaps	197
Règle n° 62 - Apprenez à chercher les vraies raisons à leur vraie place.....	199
Règle n° 63 - Apprenez à gérer vos échecs.....	203
Règle n° 64 - Développez le concept de <i>communication d'influence</i>	207

Règle n° 65 - Sachez gérer votre argent.....	211
Règle n° 66 - Sachez rester à l'écoute.....	215
Règle n° 67 - Créez des messages qui vendent.....	217
Règle n° 68 - Cherchez à créer pour le client un bon rapport qualité-prix.....	221
Règle n° 69 - La performance dans le plaisir	225
Le mot de la fin.....	229
Test d'autoévaluation.....	231
Ressources.....	233
Du même auteur.....	235
À propos de l'auteur	237