

Indice

5	Prefazione alla seconda edizione rivista
9	Premessa
	IL MANIFESTO DEL VENDITORE
17	Assunti del Manifesto
19	Introduzione
21	1. E ora signori si vende!
31	2. Non si può andare contro il mercato
49	3. Non devo piacere né compiacere, ma essere utile
65	4. Prima l'opportunità, poi l'efficienza
81	5. La relazione è una conseguenza della vendita
95	6. Il cliente non ha sempre ragione
103	7. A volte i migliori affari sono quelli che non si fanno
113	8. Fa' la cosa giusta!
123	9. Aiuta il tuo cliente a decidere
129	Sale Dazibao
141	Per un nuovo modo di fare formazione
151	Competere o collaborare?
163	Conclusioni
165	Bibliografia
169	Ringraziamenti