

Contenido

| | | |
|------------------------|--|-----|
| CAPÍTULO 1 | Las instrucciones del mago | 1 |
| CAPÍTULO 2 | Los grandes mitos de las ventas | 24 |
| CAPÍTULO 3 | Fortalezas: | 54 |
| CAPÍTULO 4 | El Perfil de Fortalezas (<i>StrengthsFinder</i>) | 76 |
| CAPÍTULO 5 | De las fortalezas al acoplamiento perfecto | 91 |
| CAPÍTULO 6 | Las cinco dimensiones del acoplamiento | 105 |
| CAPÍTULO 7 | El efecto del gerente | 131 |
| CAPÍTULO 8 | Conseguir el compromiso de los clientes | 164 |
| CAPÍTULO 9 | ¿De modo que desea ser gerente de ventas? | 184 |
| CAPÍTULO 10 | Consejos de los gerentes de ventas más grandes del mundo | 202 |
| APÉNDICE | Los treinta y cuatro temas del Perfil de Fortalezas (<i>StrengthsFinder</i>) | 223 |
| AGRADECIMIENTOS | | 287 |

