

TURINYS

1.ĮŽANGA	5
2.TINKLINĖ RINKODARA.....	12
3.PROSPEKTINGAS IR MARKETINGAS - KAIP AUGINTI KOMANDĄ IR KLIENTŲ BAZĘ.....	17
4.TIKSLAI. PAVERSKIME JUOS REALYBE.....	57
5.SAVIUGDA IR ASMENINIS TOBULĖJIMAS.....	65
6.RENGINIAI.....	73
7.LYDERYSTĖ	88
8.PARDAVIMAI. KAIP PARDAVINĖTI DAUG IR SU MALONUMU	112
9.PRIEŠTARAVIMAI.....	135
10.KAIP UŽBAIGTI MĖNESĮ STIPRIAUSIAI?	155
11.KASDIENIS VEIKSMŲ PLANAS.....	164
12.KOMANDOS KULTŪRA IR ATMOSFERA	186
13.PLANAVIMAS IR SISTEMATIZAVIMAS	206
14.PALAIKYMAS IR HEITERIAI.....	221
15.NAUJOKO STARTAS.....	227
16.DIRBTINIS INTELEKTAS	234
17.PABAIGA.....	242
PADĖKA	244
PRIEDAI.....	245