

Índice

Grandes vendas	
Quem é que <i>na verdade</i> faz as compras?	
<i>Thomas V. Bonoma</i>	9
Pôr fim à guerra entre as Vendas e o Marketing	
<i>Philip Kotler, Neil Rackham e Suj Krishnaswamy</i>	35
Faça corresponder a estrutura da sua força de vendas ao ciclo de vida do seu negócio	
<i>Andris A. Zoltners, Prabhakant Sinha e Sally E. Lorimer</i>	61
O fim da venda de soluções	
<i>Brent Adamson, Matthew Dixon e Nicholas Toman</i>	87
Vender em micromercados	
<i>Manish Goyal, Maryanne Q. Hancock e Homayoun Hatami</i>	107
Desmantelando a máquina de vendas	
<i>Brent Adamson, Matthew Dixon e Nicholas Toman</i>	127
Venda de desempate	
<i>James C. Anderson, James A. Narus e Marc Wouters</i>	145
Fazer a venda de consenso	
<i>Karl Schmidt, Brent Adamson e Anna Bird</i>	159
A maneira certa de usar a remuneração	
<i>Mark Roberge</i>	175
Como motivar <i>a sério</i> os vendedores	
<i>Doug J. Chung</i>	187