

SPIS TREŚCI

O autorach 7

WSTĘP. Twój wewnętrzny atut jest kluczem do wzrostu... 9

CZĘŚĆ I. STALI KLIENCI. **KTO** to taki? 21

1. Najważniejsze słowo w biznesie 23

2. Nie do wszystkich klientów pasuje jedna miara 41

3. Skup uwagę na swoich klientach 59

CZĘŚĆ II. ROZPOZNAWALNE OFERTY. **CO** możesz
zaoferować klientom? 79

4. Czym się rzeczywiście zajmujesz?..... 81

5. Gdzie materialne styka się z emocjonalnym 109

6. Szukaj swojego atutu w głębi 123

CZĘŚĆ III. STRATEGIE PERSWAZJI. JAK przekonać klientów?	139
7. Twoja własna platforma	141
8. Wyróżniaj się, stojąc z boku	157
9. Stwórz strategię perswazji, której trudno się oprzeć ...	171
 CZĘŚĆ IV. DZIAŁANIA KREATYWNE. WYRAŻ TO!	187
10. Nie przestawaj podkreślać swojego atutu	189
11. Działania powszechnie stosowane i nieprzeciętne	217
12. Bądź znany ze swojego wewnętrznego atutu	225
 PODSUMOWANIE. Wyzwól swój wzrost już teraz	251
 Indeks	261