

Spis treści

Wprowadzenie	7
Część I ZYSKAJ JASNOŚĆ	
Rozdział 1. Stwórz swój osobisty plan strategiczny	11
Rozdział 2. Jaką działalność prowadzisz?	21
Rozdział 3. Zbadaj swoją konkurencję	27
Rozdział 4. Poznaj swoich klientów	33
Rozdział 5. Zidentyfikuj swoje obszary specjalizacji	39
Rozdział 6. Usuń swoje kluczowe ograniczenia	45
Rozdział 7. W którym punkcie krzywej sigmoidalnej jesteś?	51
Część II ZWIĘKSZ SWOJĄ PRODUKTYWNOŚĆ	
Rozdział 8. Jedenaście kluczy do zwiększenia swojej produktywności	61

Rozdział 9. Zasada Pareto	71
Rozdział 10. Myślenie od zera	79
Rozdział 11. Skuteczne delegowanie zadań	87
Rozdział 12. Moc dźwigni	99
Rozdział 13. Przewaga komparatywna według Ricardo	107
Rozdział 14. Zasada Partenonu	117
 Część III ROZWIŃ SWOJĄ DZIAŁALNOŚĆ	
Rozdział 15. Siedem sposobów na wzrost przychodów	127
Rozdział 16. Cztery poziomy satysfakcji klienta	137
Rozdział 17. Budowanie biznesu poprzez polecenia	147
Rozdział 18. Stworzenie mocnego planu marketingowego	163
Rozdział 19. Dopracowanie solidnego planu marketingowego	175
Rozdział 20. Stworzenie swojej własnej marki	183
Rozdział 21. Maksymalizacja zysków	193
Dodatek Lista wartości	205
Zaawansowany program coachingu i mentoringu	207
O autorach	209