

فهرست مندرجات

صفحات	عنوان
۱۱	مواردی که باید قبل از شروع به مطالعه این کتاب، بدانید.
۱۳	مقدمه
۱۹	فصل اول: ابزارفروش خود را توسعه دهید
۲۷	فصل دوم: تهیه لیست؛ بخش اول، یافتن و تعریف نمودن پروفایل ایده‌آل
۳۹	فصل سوم: تهیه لیست؛ بخش دوم، کل بازار قابل قبول (TAM) خود را تعریف نمایید
۴۹	فصل چهارم: تهیه لیست؛ بخش سوم، به شرکت‌ها وارد شوید
۵۹	فصل پنجم: یافتن اطلاعات تماس
۶۵	فصل ششم: جستجوی ایده‌ها
۷۵	فصل هفتم: بخش‌بندی
۸۱	فصل هشتم: پیام و ایمیل اوت‌باوند
۱۰۱	فصل نهم: برون‌سپاری فروش
۱۰۹	فصل دهم: نرم‌افزار مدیریت روابط با مشتریان
۱۱۵	فصل یازدهم: تقویت ایده‌ها و برانگیختن انگیزه
۱۲۱	فصل دوازدهم: آماده شدن و گرفتن اولین تماس فروش
۱۳۳	فصل سیزدهم: هدایت فرآیند خرید و بستن قرارداد
۱۴۳	فصل چهاردهم: توسعه کسب‌وکار
۱۵۱	فصل پانزدهم: حق الامتیاز هک فروش
۱۵۹	فصل شانزدهم: جمع‌بندی

۱۶۳	منابع
۱۶۵	درباره نویسنده