

# Índice de contenido

Reconocimientos	9
Introducción	11
Cap. 1. Las 21 verdades de sentido común sobre desarrollo de negocios	13
Cap. 2. Plantear las preguntas correctas: un equipo de herramientas para el desarrollo de negocios	35
Las cinco preguntas de impacto, 36. Las 100 preguntas de desarrollo de negocios, 38.	
Cap. 3. Las 20 herramientas de cotización, verdades y técnicas de desarrollo de negocios	45
Cap. 4. Presente las prioridades del desarrollo de negocios	65
Prioridad 1. Cambie solicitudes, oportunidades y consultas, en algo rentable, 66. Prioridad 2. Desarrolle más	

**negocios con los clientes existentes, 69. Prioridad 3. Use el esfuerzo de desarrollo de negocios para crear oportunidades, 71.**

**Cap. 5. Prioridad 1. Cambie solicitudes, oportunidades y consultas, en algo rentable 73**

Los 10 mandamientos para convertir oportunidades, 76. El proceso de conversión en cinco pasos, 86. Recomendaciones generales para manejar oportunidades y consultas, 91.

**Cap. 6. Prioridad 2. Desarrolle más negocios con los clientes existentes 93**

Regla de oro 1. Conozca a sus clientes, 94. Regla de oro 2. Conserve contentos a sus clientes, 95. Regla de oro 3. Manténgase en contacto con sus clientes, 104. Regla de oro 4. Ofrezca productos y servicios adicionales, 108. Regla de oro 5. Consiga que sus clientes lo refieran y recomienden, 111.

**Cap. 7. Prioridad 3. Use el esfuerzo de desarrollo de negocios para crear nuevas oportunidades 115**

Internet: la guía de sentido común para desarrollar su negocio en línea, 116. 14 formas de desarrollar su negocio por medio de empresas conjuntas y colaboración, 132. Cómo ganar en situaciones competitivas, 137. Marque su camino hacia el éxito del desarrollo de negocios, 145.

**Cap. 8. Habilidades personales de desempeño para desarrollo de negocios 153**

Hoja para calificar sus habilidades personales de desempeño, 154. Habilidades y consejos de ventas, 154. Habilidades y consejos para escribir, 159. Habilidades y consejos conversacionales para trabajar en red, 162. Habilidades y consejos de presentación, 166. Habilidades y consejos de negociación, 170. Habilidades y consejos para administrar el tiempo, 173.

<b>Cap. 9. Reúna todo, haga que suceda</b>	<b>181</b>
Tenga cuidado con la planeación alocada, 182. Sepa qué hacer primero, 183. Formule algunos objetivos obligatorios, 183. Cumpla con sus objetivos trabajando inversamente, 184. Proporcione un firme liderazgo e involucre a otros, 185. Deje de anular las cosas, 185.	
<b>Conclusión</b>	<b>187</b>
<b>Índice analítico y onomástico</b>	<b>189</b>