

Cuprins

– Stropul de motivație –	7
Introducere	11
Ambasadori Corporate	14
Contribuitori 2.0	17
Adrian M. Cioroianu.....	17
Cristian Cojocaru.....	17
Iulia Teodorescu.....	18
Andrei Băjenaru	19
Sorin Călinescu	19
Viorica Păcurar	20
Cătălin Priscorniță.....	20
Remus Bălan	21
Teodor Dima	22
Adrian Dragomir.....	23
Marian Ene.....	24
Gabriel Ghinea.....	25
Călin Iepure	25
Mihai Guran.....	27
Daniel Alucăi	27
Alin Gherman.....	28
Mihai Mihalcea	29
Laurențiu Giușcă	29
Robert Dorobanțu.....	30
Viorel Tașcău	30
16 martie 2020. Punct de inflexiune	33
Ziua 1, Luna 1 din era AC (<i>After Coronavirus</i>)	57
Solve et Coagula	72
Adaptabilitatea e noua inteligență a echipelor de vânzări și a companiilor	94
Sharing is caring.....	110

Nu criza trece. Noi trecem prin criză.....	127
Despre viață, vânzări și antreprenoriat în imobiliare.....	152
Circumstanțele, Principiile și Vânzătorii	176
COVID-19 vs CoVi(n)d 20... ce am făcut și ce putem face să ne adaptăm vremurilor ce vor urma	196
Restart	215
Băiatul de la credite	235
Ai, n-ai mingea, tragi la poartă.....	243
„Jocul Vânzării” ... în flăcări.....	252
Vânzătorii – între percepție, realitate și adaptare continuă	270
Blândețe.....	286
Ce se schimbă și ce nu se schimbă.....	292
Clienți din LinkedIn	
Vânzări fără întâlniri la birou!.....	306
Poveste din pandemie – Vânzare în criză!	321
Punct. Și de la capăt	330
Coronavirusul și Doamna Grasă.....	341
Vânzări 2.0. Punct și de la capăt – Final	359
Mulțumiri susținătorilor	
#TeSusțin.ro.....	362