

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. Εισαγωγή	6
2. Βασικά γνωρίσματα του γκέιτ-μάντζερ	10
3. Άλλα χαρακτηριστικά γνωρίσματα ενός αποτελεσματικού γκέιτ-μάντζερ	13
4. Προγραμματισμός δράσης του γκέιτ-μάντζερ	15
5. Στυλ ηγεσίας	16
6. Η δυναμική της “προσωπικότητας” ενός μάντζερ πωλήσεων στη λήψη αποφάσεων	19
7. Παραγωγικές Συσκέψεις	26
8. Ο Πρόεδρος	27
9. Καταπολέμηση του άγχους της σκηνής	28
10. Τα αποτελέσματα	30
11. Ο αμερόληπτος γκέιτς	30
12. Αυτοέλεγχος	31
13. Διαύγεια	32
14. Εμπιστοσύνη	33
15. Ευφυολογία	34
16. Η ακολουθία της σύσκεψης	35
17. Προετοιμασία της Σύσκεψης	36
18. Λήξτε τη Φιλονικία	38

19. Χειρισμός των αργοπορημένων συμμετεχόντων ...	39
20. Έναρξη της Σύσκεψης	40
21. Παρουσίαση του Μηνύματος	42
22. Τέλος χρόνου	45
23. Έλεγχος	45
24. Διευκόλυνση του Διαλόγου	46
25. Κλείσιμο της Σύσκεψης	49
26. Μετά-συνεδριακή Αξιολόγηση	51
27. Ακολουθία της Σύσκεψης	53