

ÍNDICE

Prólogo.....	13
Agradecimientos	15
Introducción.....	19
 LA OFERTA	 23
¿Por qué me van a contratar?	25
Una relación ganar-ganar.....	25
Trabajando en redes, trabajando en ferias.....	26
Vender con transparencia	29
<i>Il professore</i>	32
 Selecciona compañeros de viaje	
con criterio e información.....	36
Cartón especial para el Gobierno de Irak	36
La carta de crédito va a misa	39

Precaución.	41
DDP estantería	42
Integridad, protección y salvaguarda	44
Zeolita de Yugoslavia	44
<i>Quid pro quo</i>	46
¿Una facturación más?	46
En el juzgado.	48
Asegura el resultado	50
Transporte y ventura	50
El seguro	52
¿Cuál es el <i>profit</i>?	56
Guerra de precios	56
Mecheros a Canarias	58
Facturación vs. margen	59
LA EJECUCIÓN	63
Conoce el territorio.	65
Pasarelas a Yidda	65
Dime qué problema tienes	66
Helados a Rusia.	68
Vicios ocultos	70
Los caracoles	70
Fibra textil.	72

Errores por acción o por omisión	75
Óxido de hierro rojo micronizado.....	75
Aceitunas a EE UU.....	77
Mercancía perdida	78
En Zimbabwe.....	79
Dar soluciones	82
La visión a pie de muelle	82
Cuenta ahora las gacelas	83
Lo fácil es decir «no»	85
Cuando todo está por hacer	86
 COMUNICACIÓN, COMUNICACIÓN, COMUNICACIÓN.	89
 Suma a todo el mundo a tu equipo	91
Capaces de crear un servicio.....	91
El marisco tiene que llegar vivo	93
Cliente identificado	95
Molinos de viento.....	98
 Tecnología de la información y comunicación (TIC) ..	101
Se acabó el crédito	101
Negocio en línea.....	103
La pantalla.....	104
 A nadie le gusta pagar el pato	107
Jugamos todos	107
Un máster y un <i>house</i>	108

Perder me sienta muy mal.....	109
Una salida equilibrada	111
Mil dólares por debajo de la realidad.....	111
Devolución de contenedores.....	112
Peras o manzanas.....	113
Actitud	115
Corre el riesgo de que nuestro negocio se esté volviendo muy frío.....	115
<i>Acts of God</i>	117
De cruz a raya.....	119
Abierto hasta el amanecer.....	120
Recuperar clientes	122
La reputación	123
Uwe y el Sr. Hartman.....	123
Papel mojado	124
BIS	129
Otro caso.....	129