

فهرست

صفحه

۸	یادداشت ناشر
۱۰	درباره نویسنده
۱۱	مقدمه
۱۵	فصل اول: مستقیم به سراغش بروید
۴۱	فصل دوم: بهترین ارزش را ارائه کنید
۶۵	فصل سوم: بر مشتریان در حد شیفتگی تمرکز کنید
۸۹	فصل چهارم: قدر استانداردهای بدنسازی را بدانید
۱۱۷	فصل پنجم: موجودی انبار را اصلاً تحمل نکنید
۱۴۳	فصل ششم: همیشه انطباق، همیشه اجرا
۱۷۱	فصل هفتم: برای اطلاعات ارزش قائل شوید
۱۹۹	فصل هشتم: دیگران را وادار کنید تا بخش بزرگی از کار را انجام دهند
۲۲۵	فصل نهم: بدانید چطور می شود رشد کرد
۲۵۱	فصل دهم: به آینده نگاه کنید