

Содержание

| | |
|--|-----|
| <i>Предисловие</i> | 3 |
| 1. Ключевые задачи..... | 5 |
| 2. Управление и руководство..... | 13 |
| 3. Планирование будущих результатов | 23 |
| 4. Планирование продажи..... | 33 |
| 5. Как подбирать торговых агентов | 43 |
| 6. Собеседование и отбор кадров | 53 |
| 7. Искусство общения..... | 65 |
| 8. Мотивирование торговых агентов..... | 75 |
| 9. Эффективное распределение обязанностей | 87 |
| 10. Стратегия и позиция | 99 |
| 11. Обучение торговых агентов | 107 |
| 12. Команда победителей..... | 117 |
| 13. Управление территорией продажи | 127 |
| 14. Контроль | 137 |
| 15. Тренинг в процессе продажи..... | 147 |
| 16. Важнейшие клиенты..... | 157 |
| 17. Формы коммуникации | 165 |
| 18. Конференции | 173 |
| 19. Повышение эффективности работы агента посредством оценки его действий | 183 |
| 20. Проблематичный торговый агент..... | 193 |
| 21. Менеджер высокого класса | 203 |
| 22. Организация времени..... | 211 |
| 23. Стань лидером! | 221 |
| 24. Путь к вершине..... | 229 |
| <i>Заключение</i> | 238 |
| <i>Авторы</i> | 239 |