

Бакшт К. А.

Боевые команды продаж. Продолжение бестселлера «Построение отдела продаж». — СПб.: Питер, 2008. — 240 с: ил. — (Серия «Продажи на 100 %»).

Книга «Боевые команды продаж» является продолжением и дополнением книги «Построение отдела продаж с нуля до максимальных результатов». В ней подробно и пошагово разбираются особенности построения системы продаж — цели, планы, возможные риски. В этой книге отражена большая часть нового опыта, накопленного автором за последние годы как в Москве, так и во многих других регионах России. Описаны некоторые спецтехнологии, используемые в работе профессионального отдела продаж, которые позволят значительно увеличить прибыль компании. В приложении дана информация по управлению личными финансами и инвестициями.

Книга будет полезна собственникам и руководителям коммерческих предприятий, руководителям отделов продаж, менеджерам по продажам. Также она будет полезна всем тем, кто хочет создать свой бизнес, ориентированный на работу с корпоративными клиентами.

Оглавление

Введение

Часть 1. План действий

Глава 1. Боевые команды продаж

Так к чему же стремиться?

Резюме

Глава 2. Цели построения системы продаж

Гарантированный сбыт

Независимость от кадров

Планируемое увеличение сбыта

Резюме

Глава 3. Нужна ли вам система продаж

Анкета. Нужна ли вам система продаж и можно ли с ее помощью увеличить доход?

Анализ результатов анкеты

Резюме

Глава 4. План построения системы продаж

Три компонента системы продаж

Сроки построения системы продаж

Этапы построения системы продаж

Резюме

Приложение. Письма читателей книги «Построение отдела продаж — с "нуля" до максимальных результатов»

Часть 2. Спецтехнологии: ноу-хау системы продаж

Глава 5. Опыт проведения конкурсов

Как это было

Специфика набора кадров в Москве

Конкурсы руководителей

Резюме

Глава 6. Текущий документооборот менеджеров по продажам

Длинные списки

Рабочий журнал

Анкеты клиентов

База клиентов

Коммерческий отчет, или Отчет по результатам работы отдела продаж

Приложение. Перечень документов, передаваемых заказчику в рамках консалтинга по построению системы продаж

Глава 7. Усиление продаж

Как это делается

Резюме

Приложение. План стимулирования продаж

Глава 8. Стратегия регионального развития

Особенности регионального бизнеса

Малоэффективные принципы работы с регионами

Более эффективные принципы работы с регионами

Резюме

Часть 3. To be or not to be: строить систему продаж или не строить?

Глава 9. Почему бизнес в России работает неэффективно

Причины неэффективности российской экономики

Резюме

Глава 10. Зачем использовать услуги консалтинга

Тренинги

Консалтинг

Приложение. План консалтинга

Глава 11. Почему у вас не получится построить систему продаж

Причины, или на самом ли деле все так страшно

Резюме

Приложение 1. Хотите ли вы быть обеспеченным человеком, и как стать финансово независимым за 5 лет

Приложение 2. Азбука денег: оптимизация личных доходов и расходов,
или управление личным кошельком

Как я начал управлять своими расходами

Зачем вам нужен персональный финансовый менеджмент

Станете ли вы богаче, если будете больше зарабатывать?

Цели персонального финансового менеджмента

Приоритеты при расходовании средств

Цели, результаты и технологии персонального финансового менеджмента..

Текущий учет финансовых операций: кассовая книга

Персональный финансовый учет: основные затратные статьи

Бюджетирование: оптимизация расходных статей бюджета

Персональный финансовый менеджмент

Как сберечь время и деньги. Советы из личного опыта

Высший пилотаж: оптимизация доходов и расходов семьи, семейный бюджет

Приложение 3. Варианты инвестирования

Как лучше выделять деньги для инвестиций

Первая цель — финансовая защита

Варианты инвестиций, обеспечивающих пассивный доход

Приложение 4. Цитаты

C'est La Vie

Управление временем и жизнью

Управление персоналом

Продажи и переговоры

Финансовая свобода

Философия свободы

Литература

Продажи, маркетинг, реклама и PR

Управление

Финансовая свобода и инвестиции

Интернет-ресурсы