



Название книги: **Управление продажами**

Год выпуска книги: 2010

Издательство: Манн, Иванов и Фербер

Автор: Радмило М. Лукич

Язык: русский

Страниц: 256

Формат: pdf

Описание:

Нужно увеличить **продажи**? Ищите решения в книге «**УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ**» - несомненно, лучшей инструментальной книге об организации продаж.

В книге «**УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ**» есть все: от конкретной системы материальной мотивации продавцов и прогнозирования продаж до конструктивного определения миссии компании (да-да, как инструмента продаж) и анализа роли лидера. Радмило Лукич, гуру *организации продаж*, автор многих книг, особо гордится именно этой книгой. В ней - весь его многолетний опыт, полный охват материала, отсутствие «воды», юмор и легкий стиль изложения серьезных тем.

Книга «**УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ**» задумывалась как набор инструментов для менеджера по продажам. Она составлена по материалам тренингов, которые автор проводил в течение многих лет в самых разных российских компаниях. Это книга-конспект, своеобразное методическое пособие для профессионалов, желающих совершенствовать работу своей компании и собственные навыки

управления продажами

. В книгу вошли практические методики, технологии, приемы работы и документы - сотрудники отдела продаж могут начать использовать их немедленно, добиваясь конкретных и ощутимых результатов. Это виртуальный набор реальных инструментов, которые можно извлекать по мере необходимости и применять в вашем бизнесе для решения конкретных задач, поэтому совсем не обязательно читать книгу от корки до корки.

Принцип инструментария заложен в структуру книги: кроме отдельных глав она включает фрагменты с характеристикой инструментов эффективного менеджера.

В книге «**УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ**» вы найдете приемы, методики и законченные решения, которые можно взять за основу и немедленно использовать в работе, - и ничего лишнего. И что наиболее важно, эти инструменты, эффективность которых подтверждена многолетней практикой автора, позволят вам улучшить результаты по разным направлениям, будь то заключение конкретных сделок, увеличение объемов продаж компании, совершенствование отдельных бизнес-процессов в работе отдела продаж, работа с персоналом или с информацией. Десять глав книги посвящены прикладным аспектам деятельности отдела продаж.

Книга «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ» - для всех, кто занят в сфере продаж.

Depositfiles

[Скачать книгу УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ](#)

Share

[Скачать книгу УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ](#)