

Оглавление

Введение	8
Глава 1. Проект «Отдел продаж». С чего начать?.....	11
Глава 2. Элемент СЕТИ ПРОДАЖ — товар	26
Глава 3. Элемент СЕТИ ПРОДАЖ — клиент.....	33
Глава 4. Элемент СЕТИ ПРОДАЖ — технологии	49
Глава 5. Элемент СЕТИ ПРОДАЖ — персонал.....	62
Глава 6. Вектор управления — ОРГАНИЗАЦИЯ	89
Глава 7. Вектор управления — ПЛАНИРОВАНИЕ...	117

Глава 8. Вектор управления — МОТИВАЦИЯ	134
Глава 9. Рекрутинг сбытового персонала силами отдела продаж.	202
Глава 10. Система оценки и обучения сотрудников отдела продаж.	236
Глава 11. Вектор управления — «Контроль и анализ эффективности продаж».	276
Глава 12. Построение системы документооборота сбытового подразделения.	294
Приложение 1.	303
Приложение 2.	309
Приложение 3.	314
Приложение 4.	318
Приложение 5.	323
Приложение 6.	332
Приложение 7.	338
Приложение 8.	344
Приложение 9.	348
Приложение 10.	353
Приложение 11.	356
Приложение 12.	359
Приложение 13.	362
Приложение 14.	372
Список литературы.	394