
ОГЛАВЛЕНИЕ

ОТ АВТОРА	8
ГЛАВА 1. КАК ПРИВЛЕЧЬ КЛИЕНТОВ С РЕКЛАМОЙ И БЕЗ НЕЕ: ПОЧЕМУ РЕКЛАМА НЕ ДАЕТ РЕЗУЛЬТАТА.....	17
ГЛАВА 2. ПОЧЕМУ ПРОДАЖИ НЕ ИДУТ? ТИПОВЫЕ ОШИБКИ В ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ	23
ГЛАВА 3. БОЕВЫЕ КОМАНДЫ ПРОДАЖ	29
ГЛАВА 4. ПРАВИЛА БОЯ: ЭТАПЫ АКТИВНЫХ ПРОДАЖ	36
Определение целевых сегментов рынка (Ваших целевых Клиентов)	37
Этапы работы с крупным контрактом.	39
ГЛАВА 5. ЦЕЛИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ	55

ГЛАВА 6. ОТБОР БОЙЦОВ	78
Принципы эффективного проведения конкурса: дефицит + очередь (толпа)	84
Эффективная разработка вакансий	100
ГЛАВА 7. ПОДГОТОВКА БОЙЦОВ	117
Выход новых сотрудников на работу — адаптация	118
Стандартные кризисы менеджеров по продажам	127
Обучение бойцов	133
Книги, технологии и статьи по продажам	143
ГЛАВА 8. ПРОДАЖА ТЕХНИЧЕСКИ СЛОЖНЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ: «УНИВЕРСАЛЫ» И «СПЕЦИАЛИСТЫ»	148
ГЛАВА 9. УПРАВЛЕНИЕ БОЕВОЙ КОМАНДОЙ ПРОДАЖ	156
Административное управление боевой командой продаж	160
Ежедневные мероприятия	163
Еженедельные мероприятия	180
Ежемесячные мероприятия	187
ГЛАВА 10. ОРУЖИЕ БОЕВОЙ КОМАНДЫ: ТЕХНОЛОГИИ И СТАНДАРТЫ ПРОДАЖ	198
Ключевые технологии и стандарты продаж по этапам активных продаж	200
Документы, необходимые для эффективной организации и проведения конкурсов по набору кадров в отдел продаж	213

Дополнительные документы, которые можно использовать в работе отдела продаж	215
ГЛАВА 11. ПРИКАЗ ОБ ОПЛАТЕ ТРУДА МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ: РУКОВОДЯЩАЯ И НАПРАВЛЯЮЩАЯ СИЛА НАШЕЙ ЭПОХИ	220
Пример разработки системы оплаты труда менеджеров по продажам	230
Приказ о премировании менеджеров по продажам «РусЛогист»	237
Технология разработки системы сдельной оплаты труда	240
ГЛАВА 12. МОЙ ПЕРВЫЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛА ПРОДАЖ	245
ГЛАВА 13. ПЛАН ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ	274
Сроки построения системы продаж	275
Самостоятельное построение системы продаж	277
ЗАКЛЮЧЕНИЕ: МОМЕНТ ИСТИНЫ	314
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ТРЕНИНГИ КОНСТАНТИНА БАКШТА	319
Тренинг «Система продаж: Ultimate Edition»	319
Тренинг «Большие контракты. Финальные переговоры о цене»	328
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ЦИТАТЫ В ТЕМУ	333

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. КНИГИ КОНСТАНТИНА БАКШТА	338
«Большие контракты»	338
«Как загубить собственный бизнес. Вредные советы предпринимателям»	340
«Охота за головами. Набор кадров, конкурс, кадровый ассессмент»	342
«Построение бизнеса услуг: с “нуля” до доминирования на рынке»	344
«Продажи и производство: враги или партнеры?»	346
«Вкус жизни. Как достигать успеха, финансовой свободы и управлять своей судьбой».	348
«Богатство и свобода: как построить благосостояние своими руками»	350