

Оглавление

| | |
|---------------------------------------------------|---|
| Об авторе | 5 |
| О книге. | 5 |
| Вместо введения: основные идеи и тезисы | 7 |

Раздел 1. Когда все в плюсе: мотивация как фактор успеха в бизнесе

| | |
|---------------------------------------------------------------|----|
| Глава 1.1. Мотивация, управление и корпоративная культура . . | 17 |
| Глава 1.2. Как построить систему мотивации | 37 |
| Глава 1.3. Специфика мотивации торгового персонала. | 60 |

Раздел 2. Сколько стоит успех: как оцифровать мотивацию

| | |
|--------------------------------------------------------|-----|
| Глава 2.1. Структурирование заработной платы | 76 |
| Глава 2.2. План продаж в расчете зарплаты | 95 |
| Глава 2.3. Система КРІ и драйверы роста | 110 |

Раздел 3. Игра на тонких настройках: как работает нематериальная мотивация

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Глава 3.1. Менеджмент ценностей | 132 |
| Глава 3.2. Символическая корпоративная валюта как инструмент мотивации персонала | 156 |
| Глава 3.3. Игровые методы в нематериальной мотивации торговых команд | 172 |

**Раздел 4. Вижу цель:
как правильно подобрать персонал в отдел продаж**

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Глава 4.1. Общие принципы и универсальные приемы найма продавцов | 203 |
| Глава 4.2. Инструменты массового подбора торгового персонала | 243 |
| Глава 4.3. Современные инструменты индивидуального подбора торгового персонала | 251 |

**Раздел 5. Вместе мы сила:
как могут работать команды в продажах**

| | |
|------------------------------------------------------------------------|-----|
| Глава 5.1. Растим героя или создаем команду? | 279 |
| Глава 5.2. Как сплотить лучших: командообразование в продажах. | 290 |
| Глава 5.3. Техники мотивации команды | 309 |
| Заключение | 331 |