

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