

Оглавление

Отзывы о книге	5
Введение	7
ГЛАВА 1. Современный HRD. Кто вы в глазах собственника, генерального директора и коллег из других подразделений	10
Из HRD в CEO. Насколько реален «квантовый скачок»	10
Условия для рывка. Что нужно, чтобы занять высокий пост	15
Human CAPITAL Director. Управляем основным капиталом компании — людьми	24
Амбиции HRD. Победа в три хода над конкурентами из других подразделений	31
Итоги главы	37
ГЛАВА 2. HRD и продажи. Влияние службы персонала и личности директора по персоналу на выручку организации	38
Вам виднее. Кто лучше знает, какие сотрудники нужны в отдел продаж	38
Мечтать не вредно. Какой HRD не хочет стать CEO	46
Изменяя — управляй. Как управлять продажами, «не вставая с места» HRD	52
Никогда не поздно. Семь шагов обучения продажам для директора по персоналу	59

Оглавление

Сфера влияния. Как ваши действия могут увеличить выручку компании ...	72
Крепкий фундамент. Как HRD может построить систему продаж	84
Идеальными не рождаются. Воспитываем продавца мечты	94
Разведка без боя. Как HRD проверить действующую систему продаж в компании	105
Чек-лист. Диагностика системы продаж «Семь модулей»	106

ГЛАВА 3. HRD начинает и выигрывает. Что сделать прямо сейчас, чтобы завоевать доверие собственников или акционеров

128

Главное — доверие. Укрепляем связи с собственником (акционерами)	128
Внутрикорпоративный «Хогвартс». Создаем условия для селекции чемпионов продаж	134
Зрение «насквозь». Собеседование в отдел продаж	152
Охота на таланты. Как выявлять лучших продавцов	176
Скрытые мотивы. Правильная организация мотивации в коммерческом блоке для действующих и новых сотрудников	206

Заключение.....

230

Приложение.....

233

Список программ корпоративных тренингов Евгения Колотилова	233
Список программ корпоративных тренингов Андрея Ващенко	235

Об авторах.....

237