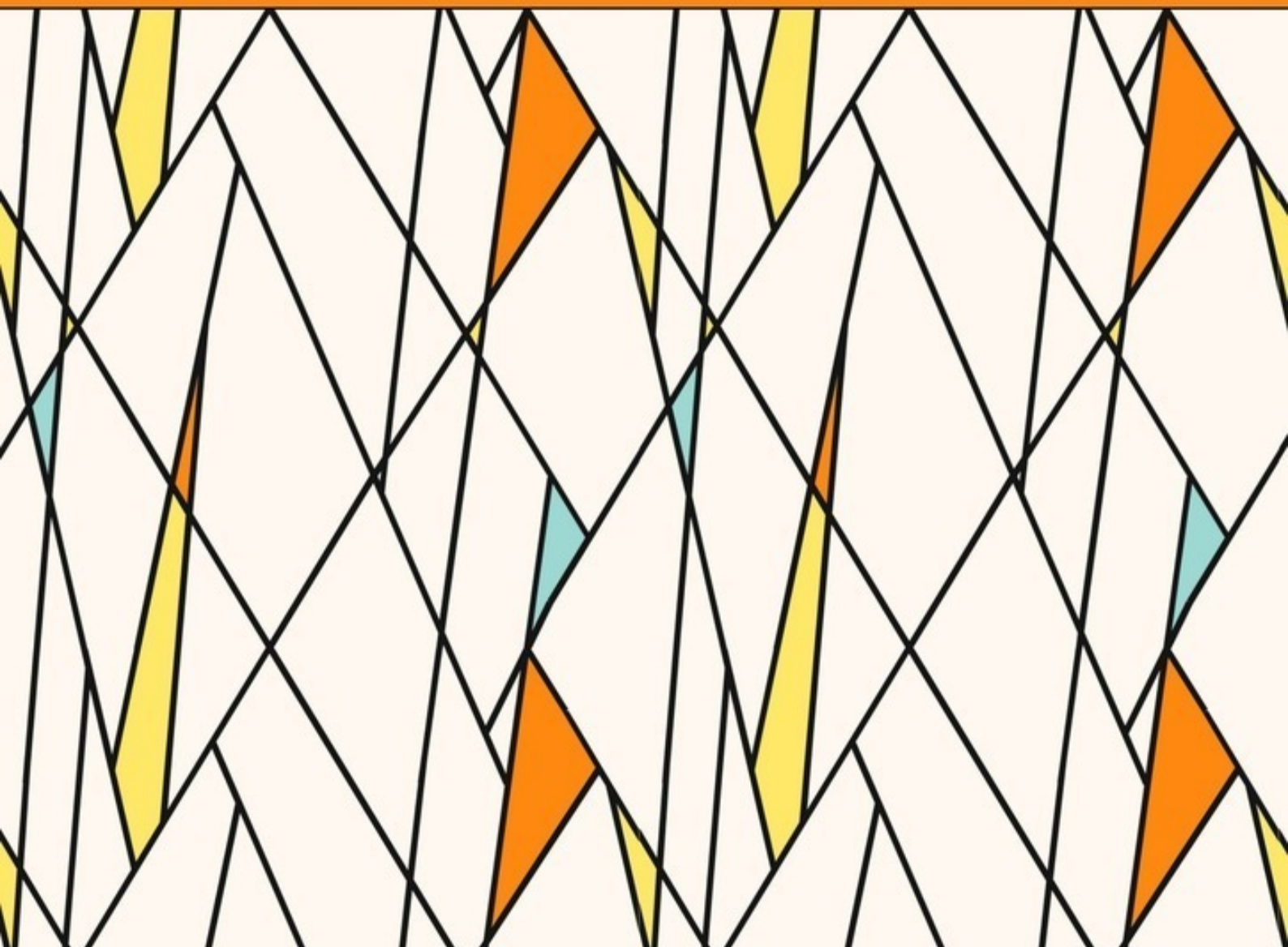
Тамара Дамашкан

Планируем и структурируем отдел продаж



Тамара Дамашкан

Планируем и структурируем отдел продаж

«Издательские решения»

Дамашкан Т.

Планируем и структурируем отдел продаж / Т. Дамашкан — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-859681-0

Отдел продаж — ключевое понятие в любом бизнесе. Как его построить таким образом, чтобы отдача была максимальная? Как структурировать работу внутри отдела продаж, чтобы каждый сотрудник стал продавцом от Бога? Ответ на эти и многие другие вопросы вы найдете в книге «Планируем и структурируем отдел продаж». Информация подается логичными блоками, легкими и понятными для восприятия, и может сразу применяться на практике.

ISBN 978-5-44-859681-0

© Дамашкан Т.
© Издательские решения

Планируем и структурируем отдел продаж

Тамара Дамашкан

© Тамара Дамашкан, 2017

ISBN 978-5-4485-9681-0
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

«План, что и говорить, был превосходный: простой и ясный, лучше не придумать. Недостаток у него был только один: было совершенно неизвестно, как привести его в исполнение», Льюис Кэрролл.

В контексте того, о чем пойдет сейчас речь, вспомнилась эта замечательная цитата Льюиса Кэрролла. Действительно, предложить гениальный план гораздо проще, чем придумать, как его реализовать. Если говорить о создании сверхприбыльного отдела продаж (ОП), то идей много, но я предлагаю вам, уважаемые читатели, в деталях разобрать не просто концепцию, а конкретный план внедрения.

Сначала давайте рассмотрим, кому, прежде всего, нужна и интересна тема планирования отдела продаж. Три основные категории бизнесменов, которым от решения этой задачи не спрятаться, не скрыться:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.