

УДК 658.8; 339.187
ББК 65.42-21
К61

Редактор Н. Лауфер

Колотилов Е.

К61 Удвоение личных продаж: Как менеджеру по продажам повысить свою эффективность / Евгений Колотилов, Андрей Парабеллум. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 143 с.

ISBN 978-5-9614-1747-0

Это единственная книга о том, как менеджеру по продажам быстро удвоить результаты путем грамотного управления своим временем. Ведь чем больше времени вы уделяете продажам, тем больше успешных сделок можете заключить.

Книга написана профессиональными продавцами специально для продавцов. Авторы предлагают системный подход к управлению временем в продажах и дают четкие рекомендации, которые можно быстро применить на практике: как правильно расставлять приоритеты, как максимизировать результаты и даже как «создавать время» для дополнительных действий, направленных на увеличение продаж.

УДК 658.8; 339.187
ББК 65.42-21

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.

ISBN 978-5-9614-1747-0

© Колотилов Е., Парабеллум А., 2012
© ООО «Альпина Паблишер», 2012

Оглавление

Как родилась идея этой книги.7

Введение.9

Глава 1

Какова ценность времени
менеджера по продажам15

Глава 2

Факторы, влияющие
на управление временем в продажах27

Глава 3

Отличие классического тайм-менеджмента
от тайм-менеджмента
для профессиональных продавцов 33

Глава 4

Тест для менеджера по продажам:
поиск слабых мест и возможностей 43

Глава 5

Сколько времени вы на самом деле
тратите на продажи47

Глава 6

Чем вы на самом деле занимаетесь,
когда не продаете 51

Глава 7

Разница между середнячками и чемпионами
в продажах, а также главный секрет
в управлении временем для менеджеров
по продажам 57

Глава 8

Расставляем приоритеты:
матрица временных активностей продавца 69

Глава 9

Как найти дополнительное время
для продаж81

Глава 10

Планирование рабочей недели
менеджера по продажам 89

Глава 11

Как избавиться от того,
что ворует ваше время 107

Глава 12

Как перестать тратить время
в автомобильных пробках. 125

Бонусная глава

Тайм-менеджмент и руководитель
отдела продаж 133

Об авторах 141