

УДК 658.8.07
ББК 65.291.3-21
Ф53

Издано при содействии
консалтинговой компании Vertex

Филиппов С.

Ф53 Команда чемпионов продаж: Как создать идеальный отдел продаж и эффективно им управлять / Сергей Филиппов. — М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. — 170 с.

ISBN 978-5-9614-4504-6

Даже идеальный план невозможно реализовать без хороших исполнителей. Поэтому использование сколь угодно продуманной или даже идеальной методики продаж не даст результатов, если нет тех, кто будет правильно ее применять.

Для того чтобы получить эффективный отдел продаж, нужно не только найти и нанять квалифицированных и талантливых менеджеров по продажам, но и обучить их, мотивировать и сделать так, чтобы у них не возникало желания уйти из вашей компании и вы не теряли сотрудников, в которых столь многое было вложено. Кроме того, необходимо выстроить оптимальную систему управления отделом и контроля показателей качества работы менеджеров.

Сергей Филиппов рассказывает о том, как правильно решить все эти важные и сложные задачи, потратив при этом минимум усилий.

УДК 658.8.07
ББК 65.291.3-21

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 978-5-9614-4504-6

© Сергей Филиппов, 2014
© ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие автора</i>	5
<i>Благодарности</i>	7
<i>Введение</i>	9
Глава 1. Как научиться разбираться в людях	15
Глава 2. Как нанять лучших менеджеров по продажам	25
Глава 3. Адаптация менеджеров по продажам	43
Глава 4. Как направить менеджера к финансовому результату	53
Глава 5. План продаж	65
Глава 6. Как грамотно управлять отделом продаж	75
Глава 7. Финансовая мотивация	87
Глава 8. Нефинансовая мотивация	93
Глава 9. Развитие менеджера по продажам	105
Глава 10. Постановка целей	117

Глава 11. Умение «взять» задачу	129
Глава 12. Как ставить задачу сотруднику	141
Глава 13. Умение делегировать	147
Глава 14. Удержание менеджера по продажам	155
Глава 15. FAQ: ответы на наиболее часто встречающиеся вопросы	161
Заключение	169