

УДК 331
ББК 65.9
С38

Синякин, О.
С38 Dream Team. Как создать команду мечты / Олег Синякин, Владимир Герасичев. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 208 с.

ISBN 987-5-91657-481-4

Философия и практика создания команды на российской почве — суть книги «Dream Team. Как создать команду мечты». Как можно «бежать на 100%», сидя при этом за своим рабочим столом? Какое дополнительное бизнес-значение имеют привычные слова «авторство», «ответственность», «целостность», «контекст»? Как достигать результатов, о которых команда не рисковала и мечтать? Как объединить людей им же на радость?

На эти и многие другие вопросы дают ответ Олег Синякин, бизнесмен, топ-менеджер с 15-летним опытом работы в крупных международных и российских компаниях, и Владимир Герасичев, автор нескольких фильмов, президент, ведущий бизнес-тренер компании Business Relations, услугами которой активно пользуются компании BBDO, МТС, ФК «Открытие», «Детский мир», Банк Хоум Кредит, Связной Банк, Мегафон и др.

УДК 331
ББК 65.9

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© Синякин О., Герасичев В., 2012
© Издание на русском языке, оформление.
ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2012

ISBN 987-5-91657-481-4

Оглавление

Вступление	8
Пролог	11
Начнем сначала. 2003 год	13
Стартовые условия	13
Планерки ни о чем	22
Анархия в продажах	23
Хаос в запусках	25
Море отчетности	25
За объем продаж никто не отвечает	32
У каждого — своя игра	39
Итог: пора засучить рукава	40
Чиним не сбавляя оборотов. 2004 год	45
Эволюция системы. Революции — нет, эволюции — да	56
Эволюция отдела продаж	60
Эволюция дистрибьюторской системы	66
Новый процесс запусков новинок	73
Невозможное возможно?	74
Переходим в наступление! 2005 год	77
Генеральный план боевых действий	77
Последние рокировки	80
Отчетам быть. Но всё по-другому!	82
Новое слово: дивизион	83
«Большой взрыв». Начало тренингов Business Relations	87
Анамнез	88

Свято место пусто не бывает...	95
Первый тренинг — со мной или без меня?	99
Далее — без единой остановки!	113
Обучаем дистрибьюторов	116
«Лига чемпионов»	116
Эксперимент: создание альянсов	118
Сами привезем!	121
Новый инструмент: КПК	122
Метаморфозы начались	124
Начало наступления	126
Трансформация: «Я знаю — я делаю — они делают!»	133
Еще одно открытие	136
Нас не остановить! 2006 год	141
Ввод новых позиций	141
Настройка системы	145
Центр управления полетами: КПК-2	148
Продолжение тренингов. Третий курс. Рождение Dream Team	149
Dream Team 2010	154
Продолжение триумфа. 2007 год	167
Эпилог	178
Приложения	179
Приложение 1. Дистрибьюторские модели. Кто такие дистрибьюторы и зачем они нужны?	179
Приложение 2. Новая система коммуникации	193
О компании Business Relations	196