

КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ

# ЧЕТ ХОЛМС СОВЕРШЕННАЯ МАШИНА ПРОДАЖ



12 ПРОВЕРЕННЫХ СТРАТЕГИЙ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА



MYBOOK

Краткое содержание

Алёна Черных

**Краткое содержание  
«Совершенная машина продаж.  
12 проверенных стратегий  
эффективности бизнеса»**

«MyBook»

## **Черных А.**

Краткое содержание «Совершенная машина продаж. 12 проверенных стратегий эффективности бизнеса» / А. Черных — «MyBook», — (Краткое содержание)

Этот текст — сокращенная версия книги «Совершенная машина продаж. 12 проверенных стратегий эффективности бизнеса». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Чет Холмс – американский эксперт в сфере повышения эффективности бизнеса, все клиенты которого удваивают продажи в течение года. Для этого Холмс использует собственную отточенную стратегию, которая превращает обычную компанию в слаженный механизм. Она состоит из 12 основных направлений, в числе которых управление, продажи, маркетинг и другие. Холмс подробно описал свою стратегию в книге «Совершенная машина продаж». Автор доказывает, что для эффективных продаж не нужно обладать врожденным талантом. Любая компания может достичь успеха, если будет настойчиво идти к цели, придерживаться строгой дисциплины и использовать 12 предложенных способов по повышению эффективности бизнеса. Книга будет полезна руководителям, генеральным директорам, бизнесменам, менеджерам по продажам и работе с клиентами и всем, кто связан с производством и управлением компанией. Советы Чета Холмса также помогут отдельным специалистам – дантистам, юристам, мануальным терапевтам, парикмахерам. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги «Совершенная машина продаж. 12 проверенных стратегий эффективности бизнеса»

© Черных А.

© MyBook

# Содержание

Введение	6
Секреты тайм-менеджмента миллиардеров	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

# **Совершенная машина продаж. 12 проверенных стратегий эффективности бизнеса**

## **Введение**

Холмс призывает работать меньше, но эффективнее. В любой деятельности важнее тщательно всё обдумать, чем бездумно работать сутками напролет. Умный подход к бизнесу состоит из автоматического применения ряда инструментов: тайм-менеджмента, планирования, работы с персоналом, привлечения клиентов, маркетинга. Холмс выделяет 12 таких направлений, каждому из которых посвящена отдельная глава книги. Если придерживаться всех рекомендаций автора, компания превратится в эффективную машину продаж.

Книга «Совершенная машина продаж» рассказывает о том, как работать умнее, а не больше. Разве не разумнее освоить 12 проверенных стратегий и совершенствовать их, а не хвататься за сотни разрозненных идей, не доводя их до логического конца? Эта книга рассчитана на руководителей, генеральных директоров, предпринимателей и людей таких профессий, как врачи, дантисты или юристы. Она будет полезна менеджерам среднего звена, сотрудникам службы сбыта и специалистам по работе с клиентами. Другими словами, книга нужна всем, кто играет определенную роль в производстве, маркетинге, продажах или управлении компанией или отделом. В ней имеются информация и стратегии, которые необходимы каждому, кто борется за развитие и укрепление своего бизнеса или подразделения.

## **Секреты тайм-менеджмента миллиардеров**

Хороший продавец работает не много, а эффективно и с умом. Нет смысла трудиться целый день, если вы ничего не можете продать. Поэтому важно правильно сформулировать цели, расставить приоритеты и организовать время.

Многие бизнесмены и работники не любят планировать. В работе они плывут по течению и действуют только под влиянием внешних событий. Подход, при котором вы не предпринимаете ничего самостоятельно, а только реагируете на изменения, называется реактивным.

Чтобы построить эффективную компанию, нужно научиться другому подходу – проактивному. Такая деятельность основана на планировании, для которого важен качественный контроль времени.

Тайм-менеджмент занимает всего пять минут в день, а освобождает часы. Вам нужно привыкнуть каждый день выделять несколько минут на организацию рабочего графика. Также научите своих подчиненных основам контроля времени. Компания становится в разы эффективнее, если сотрудники всех уровней работают в одном ритме.

Холмс предлагает готовую систему тайм-менеджмента, которая состоит из шести шагов:

1. Выполняйте дело до конца или вообще не беритесь.
2. Составляйте планы для любой деятельности.
3. Запланируйте определенное количество времени на каждый пункт плана.
4. Составляйте рабочий график каждого дня.

## **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.