

КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ

ЧЕТ ХОЛМС

СОВЕРШЕННАЯ

МАШИНА

ПРОДАЖ



12 ПРОВЕРЕННЫХ СТРАТЕГИИ
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.