

ЕКАТЕРИНА ЛЕБЕДЕВА

Построение отдела продаж



Екатерина Лебедева

Построение отдела продаж

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=33831702

ISBN 9785449088598

Аннотация

Сегодня речь пойдет о построении отдела продаж, а свои задачи в контексте данного издания я определила так: дать максимально понятное и прозрачное видение структуры отдела продаж, функции и задачи отдела продаж, а также управление отделом продаж.

Содержание

Введение	5
1. Менеджеры по продажам работают неэффективно	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Построение отдела продаж

Екатерина Лебедева

© Екатерина Лебедева, 2019

ISBN 978-5-4490-8859-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Приветствую, коллеги! Сегодня речь пойдет о построении отдела продаж, а свою задачу, в контексте данного издания, я определила так – дать максимально понятное и прозрачное видение структуры отдела продаж, функции и задачи отдела продаж, а так же управление отделом продаж.

Итак, пробежимся по «проблемам», которые стоят перед руководителем любого продающего звена (отдел продаж, департамент, направление) и сформируем их в задачи, которые предстоит решать.

1. Менеджеры по продажам работают неэффективно

Проблема – совершают малое количество холодных звонков, не выполняют план, слабо замотивированы, не организованы, ссылаются на организационные барьеры, которые мешают выполнению своих прямых обязанностей – продавать.

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.