

Содержание

<i>Предисловие</i>	3
1. Ключевые задачи.....	5
2. Управление и руководство.....	13
3. Планирование будущих результатов	23
4. Планирование продажи.....	33
5. Как подбирать торговых агентов	43
6. Собеседование и отбор кадров	53
7. Искусство общения	65
8. Мотивирование торговых агентов.....	75
9. Эффективное распределение обязанностей	87
10. Стратегия и позиция	99
11. Обучение торговых агентов	107
12. Команда победителей	117
13. Управление территорией продажи	127
14. Контроль	137
15. Тренинг в процессе продажи.....	147
16. Важнейшие клиенты.....	157
17. Формы коммуникации	165
18. Конференции	173
19. Повышение эффективности работы агента посредством оценки его действий	183
20. Проблематичный торговый агент.....	193
21. Менеджер высокого класса	203
22. Организация времени	211
23. Стань лидером!	221
24. Путь к вершине.....	229
<i>Заключение</i>	238
<i>Авторы</i>	239