



Бакшт К. А.

Боевые команды продаж. Продолжение бестселлера «Построение отдела продаж». 2-е издание. – СПб.: Питер, 2013. – 368 с: ил. – (Серия «Искусство продаж»).

ISBN 978-5-4461-0046-0

В книге подробно и пошагово разбираются особенности построения системы продаж — цели, планы, возможные риски. В этой книге отражена большая часть нового опыта, накопленного автором за последние годы как в Москве, так и во многих других регионах России. Описаны некоторые спецтехнологии, использующиеся в работе профессионального отдела продаж, которые позволят значительно увеличить прибыль компании. В приложении дана информация по управлению личными финансами и инвестициями.

Книга будет полезна собственникам и руководителям коммерческих предприятий, руководителям отделов продаж, менеджерам по продажам. Также она будет полезна всем тем, кто хочет создать свой бизнес, ориентированный на работу с корпоративными клиентами.