



Бакшт К. А.

Продажи и производство: враги или партнеры? – СПб.: Питер, 2013. – 240 с: ил.

ISBN 978-5-496-00334-6

Новая книга Константина Бакшта посвящена нелегким взаимоотношениям и совместной работе производственного отдела и коммерсантов.

Каковы причины развернувшейся войны? Как реорганизовать подразделения, чтобы прийти к сотрудничеству вместо конфликта? Ответы на эти вопросы сопровождаются яркими примерами и историями успешных бизнес-стратегий, в создании и развитии которых автор принимал непосредственное участие.

Книга адресована собственникам и руководителям как коммерческих, так и производственных подразделений, а также тем, кто только создает свой первый бизнес-проект.