

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение</b> . . . . .	7
Часть 1. План действий	
<b>Глава 1.</b> Боевые команды продаж . . . . .	13
Так к чему же стремиться? . . . . .	14
Резюме . . . . .	18
<b>Глава 2.</b> Цели построения системы продаж . . . . .	19
Гарантированный сбыт . . . . .	21
Независимость от кадров . . . . .	23
Планируемое увеличение сбыта. . . . .	31
Резюме . . . . .	36
<b>Глава 3.</b> Нужна ли вам система продаж. . . . .	37
Анкета. Нужна ли вам система продаж и можно ли с ее помощью увеличить доход. . . . .	41
Анализ результатов анкеты . . . . .	52
Резюме . . . . .	55
<b>Глава 4.</b> План построения системы продаж . . . . .	57
Три компонента системы продаж. . . . .	57
Сроки построения системы продаж . . . . .	59
Этапы построения системы продаж . . . . .	60
Резюме . . . . .	69
Приложение. Письма читателей книги «Построение отдела продаж — с “нуля” до максимальных результатов» . . . . .	71
Часть 2. Спецтехнологии: ноу-хау системы продаж	
<b>Глава 5.</b> Опыт проведения конкурсов. . . . .	79
Как это было . . . . .	80
Специфика набора кадров в Москве . . . . .	86
Конкурсы руководителей. . . . .	94
Резюме . . . . .	99
<b>Глава 6.</b> Текущий документооборот менеджеров по продажам . . . . .	101
Длинные списки . . . . .	102
Рабочий журнал . . . . .	110
Анкеты клиентов. . . . .	116

База клиентов . . . . .	119
Коммерческий отчет, или Отчет по результатам работы отдела продаж . . . . .	121
Приложение. Перечень документов, передаваемых заказчику в рамках консалтинга по построению системы продаж . . . . .	123
<b>Глава 7. Усиление продаж . . . . .</b>	<b>131</b>
Как это делается . . . . .	131
Резюме . . . . .	147
Приложение. План стимулирования продаж . . . . .	148
<b>Глава 8. Стратегия регионального развития . . . . .</b>	<b>151</b>
Особенности регионального бизнеса . . . . .	151
Малоэффективные принципы работы с регионами . . . . .	157
Более эффективные принципы работы с регионами . . . . .	163
Резюме . . . . .	175
Часть 3. To be or not to be: строить систему продаж или не строить?	
<b>Глава 9. Почему бизнес в России работает неэффективно . . . . .</b>	<b>181</b>
Причины неэффективности российской экономики . . . . .	181
Резюме . . . . .	185
<b>Глава 10. Зачем использовать услуги консалтинга . . . . .</b>	<b>187</b>
Тренинги . . . . .	187
Консалтинг . . . . .	193
Приложение. План консалтинга . . . . .	207
<b>Глава 11. Почему у вас не получится построить систему продаж . . . . .</b>	<b>215</b>
Причины, или На самом ли деле все так страшно . . . . .	216
Резюме . . . . .	239
<b>Приложение 1. Хотите ли вы быть обеспеченным человеком, или Как стать финансово независимым за 5 лет . . . . .</b>	<b>243</b>
<b>Приложение 2. Азбука денег: оптимизация личных доходов и расходов, или Управление личным кошельком . . . . .</b>	<b>251</b>
Как я начал управлять своими расходами . . . . .	251
Зачем вам нужен персональный финансовый менеджмент . . . . .	253

Станете ли вы богаче, если будете больше зарабатывать? . . . . .	255
Цели персонального финансового менеджмента. . . . .	257
Приоритеты при расходовании средств . . . . .	259
Цели, результаты и технологии персонального финансового менеджмента. . . . .	260
Текущий учет финансовых операций: кассовая книга . . . . .	266
Персональный финансовый учет: основные затратные статьи. . . . .	269
Бюджетирование: оптимизация расходных статей бюджета . . . . .	275
Персональный финансовый менеджмент . . . . .	279
Как сберечь время и деньги. Советы из личного опыта . . . . .	284
Высший пилотаж: оптимизация доходов и расходов семьи, семейный бюджет . . . . .	287
<b>Приложение 3.</b> Варианты инвестирования . . . . .	293
Как лучше выделять деньги для инвестиций . . . . .	294
Первая цель — финансовая защита. . . . .	294
Варианты инвестиций, обеспечивающих пассивный доход . . . . .	295
<b>Приложение 4.</b> Цитаты . . . . .	301
<i>C'est La Vie</i> . . . . .	301
Управление временем и жизнью . . . . .	314
Управление персоналом. . . . .	328
Продажи и переговоры . . . . .	332
Финансовая свобода. . . . .	334
Философия свободы. . . . .	336
<b>Приложение 5.</b> Тренинги компании «Капитал-Консалтинг» . . . . .	343
Эксклюзивный семинар-тренинг «Построение системы продаж» . . . . .	345
Тренинг «Большие контракты. Финальные переговоры о цене» . . . . .	349
Литература . . . . .	353
Продажи, маркетинг, реклама и PR . . . . .	353
Управление . . . . .	354
Финансовая свобода и инвестиции. . . . .	355
Интернет-ресурсы. . . . .	356