

Оглавление

Вступление	8
Пролог	11
Начнем сначала. 2003 год	13
Стартовые условия	13
Планерки ни о чем	22
Анархия в продажах	23
Хаос в запусках	25
Море отчетности	25
За объем продаж никто не отвечает	32
У каждого — своя игра	39
Итог: пора засучить рукава	40
Чиним не сбавляя оборотов. 2004 год	45
Эволюция системы. Революции — нет, эволюции — да	56
Эволюция отдела продаж	60
Эволюция дистрибьюторской системы	66
Новый процесс запусков новинок	73
Невозможное возможно?	74
Переходим в наступление! 2005 год	77
Генеральный план боевых действий	77
Последние рокировки	80
Отчетам быть. Но всё по-другому!	82
Новое слово: дивизион	83
«Большой взрыв». Начало тренингов Business Relations	87
Анамнез	88

Свято место пусто не бывает...	95
Первый тренинг — со мной или без меня?	99
Далее — без единой остановки!	113
Обучаем дистрибьюторов	116
«Лига чемпионов»	116
Эксперимент: создание альянсов	118
Сами привезем!	121
Новый инструмент: КПК	122
Метаморфозы начались	124
Начало наступления	126
Трансформация: «Я знаю — я делаю — они делают!»	133
Еще одно открытие	136
Нас не остановить! 2006 год	141
Ввод новых позиций	141
Настройка системы	145
Центр управления полетами: КПК-2	148
Продолжение тренингов. Третий курс. Рождение Dream Team ...	149
Dream Team 2010	154
Продолжение триумфа. 2007 год	167
Эпилог	178
Приложения	179
Приложение 1. Дистрибьюторские модели. Кто такие дистрибьюторы и зачем они нужны?	179
Приложение 2. Новая система коммуникации	193
О компании Business Relations	196