

■ ПРЕДИСЛОВИЕ

Немецкие фирмы потратили много средств на профессиональную подготовку своих сотрудников и торговых агентов, но в обучении руководства обнаружился существенный недостаток. Следствием этого был спад в производстве, неудовлетворенность работников, упадок предприятий.

Многие менеджеры по продаже — это бывшие торговые агенты, достигшие успеха в своем деле и получившие эту должность в своих фирмах. Торговые агенты, работавшие самостоятельно, становятся лидерами групп, в результате чего многие фирмы теряют хороших агентов и приобретают слабых менеджеров.

Опрос, проведенный в 1996 году сотрудниками «Tracy College AG» среди членов правления торговых фирм, показал, что профессиональных менеджеров по продаже крайне мало. Брайан Трейси обратил внимание на это и создал специальную обучающую программу «Управление процессом продажи». Она приобрела огромную популярность в Германии, став бестселлером в 1996 году. Учитывая такой огромный интерес к теме, мы решили создать практическое пособие для менеджеров в виде отдельной книги.

Приглашаем вас ознакомиться с этим, пожалуй, наиболее исчерпывающим изданием о работе менеджера по продаже. Содержащиеся в нем сведения основаны на ис-

следованиях, которые проводились в течение пятидесяти лет, на многочисленных курсах, на тысячах бесед с менеджерами по продаже и на анализе их работы в Германии, Швейцарии, Австрии, Польше, Франции и США.

Вы не должны попасть в ряды тех менеджеров по продаже, которые потерпели неудачу, прогорели, бросили работу или снова стали торговыми агентами, так и не сумев приспособиться к новым требованиям в работе. Мы поможем вам приобрести необходимые навыки, что позволит вам стать менеджерами по продаже нового типа и вместе со своей командой обязательно достигнуть успеха в своей работе.

Удачи вам!

ФРАНК ШЕЕЛЕН

Вальдшут — Тинген, сентябрь 1997