

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОТ АВТОРА.....	6
ГЛАВА 1. СВЯЩЕННАЯ ВОЙНА КОММЕРСАНТОВ И ПРОИЗВОДСТВА	15
1.1. Мой опыт боевых действий	16
1.2. Почему технари всегда виноваты	21
1.3. Почему коммерсанты не могут выиграть войну	27
1.4. Паритета не будет!	30
1.5. Реорганизация технических подразделений	37
ГЛАВА 2. ПРОДАЖИ И ПЕРЕГОВОРЫ	73
2.1. У нас лучший товар, почему же его не покупают?	74
2.2. Новейший товар и новые продвинутые технологии	76
2.3. Как зависит спрос от цены	78
2.4. Принцип кинотеатра	81
2.5. Продажа дорогих и эксклюзивных товаров и услуг	84
2.6. Две цели переговоров: у коммерсанта и у Клиента	87
2.7. Два этапа переговоров о цене	88
2.8. Продажа технически сложных товаров и услуг	90
ГЛАВА 3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОДАЖ И ПРОИЗВОДСТВА	99
ГЛАВА 4. ЗАЩИТА ОТ КОНКУРЕНТОВ: VIP-ПРОГРАММА	109
4.1. Как теряют Клиентов лидеры рынка	111
4.2. Цели VIP-программы	115
4.3. План проведения VIP-программы	115
4.4. Результаты VIP-программы	123

ГЛАВА 5. КАК НАБИРАТЬ КАДРЫ С ОТКРЫТОГО РЫНКА ТРУДА	125
5.1. Почему традиционные методы набора кадров неэффективны?	127
5.2. Принципы эффективного набора кадров: конкурс и дефицит	130
5.3. Альтернативный вариант: вербовка	143
ГЛАВА 6. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА ОТ КЛЮЧЕВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	155
6.1. Технология разработки сдельной системы оплаты труда	156
6.2. Волчья жизнь: сага о сдельной оплате труда коммерсантов	163
6.3. Собрать вовремя: зарплата клиентского отдела	176
6.4. Технология ускорения: зарплата монтажных бригад и службы поддержки Клиентов	186
6.5. Системный подход: премирование системных администраторов	188
6.6. Сдельная оплата труда руководителей производства	190
РЕЗЮМЕ: СОТРУДНИЧЕСТВО ВМЕСТО КОНФЛИКТА	193
ПРИЛОЖЕНИЯ	203
«Капитал-Консалтинг» / «Профессиональные системы продаж» — информация о Компании	204
Цели построения системы продаж	206
План построения системы продаж	210
Эксклюзивный тренинг Константина Бакшта «Построение системы продаж для первых лиц»	225
Тренинг «Большие контракты. Финальные переговоры о цене»	232