

ЕКАТЕРИНА ЛЕБЕДЕВА

---

# Построение отдела продаж



Екатерина Лебедева

# **Построение отдела продаж**

«Издательские решения»

**Лебедева Е.**

Построение отдела продаж / Е. Лебедева — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-908859-8

Сегодня речь пойдет о построении отдела продаж, а свои задачи в контексте данного издания я определила так: дать максимально понятное и прозрачное видение структуры отдела продаж, функции и задачи отдела продаж, а также управление отделом продаж.

ISBN 978-5-44-908859-8

© Лебедева Е.  
© Издательские решения

# Содержание

Введение	6
1. Менеджеры по продажам работают неэффективно	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

# **Построение отдела продаж**

**Екатерина Лебедева**

© Екатерина Лебедева, 2019

ISBN 978-5-4490-8859-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **Введение**

Приветствую, коллеги! Сегодня речь пойдет о построении отдела продаж, а свою задачу, в контексте данного издания, я определила так – дать максимально понятное и прозрачное видение структуры отдела продаж, функции и задачи отдела продаж, а так же управление отделом продаж.

Итак, пробежимся по «проблемам», которые стоят перед руководителем любого продающего звена (отдел продаж, департамент, направление) и сформируем их в задачи, которые предстоит решать.

## **1. Менеджеры по продажам работают неэффективно**

Проблема – совершают малое количество холодных звонков, не выполняют план, слабо замотивированы, не организованы, ссылаются на организационные барьеры, которые мешают выполнению своих прямых обязанностей – продавать.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.