

Содержание

| | |
|--|-----------|
| Введение | 6 |
| 1. Снимите розовые очки. | 9 |
| В чем основная сложность управления продавцами | 11 |
| Продавцы с вами или против вас | 14 |
| Кто чем занимается, или За что вы платите деньги | 17 |
| Увольняйте не раздумывая | 20 |
| Сколько денег вы теряете | 22 |
| Тест «Оценка эффективности системы управления продавцами» | 24 |
| «Звезда в шоке» | 30 |
| Почему продавцы не делают то, что им говорят | 32 |
| Ответьте себе на вопрос: «Чей это бизнес?» | 36 |
| Перестаньте затыкать дыры «нужными людьми» | 37 |
| От вас уйдут именно в самый неподходящий момент | 39 |
| Кто из вас акула? Вы или они? | 41 |
| 2. Как найти хороших продавцов. | |
| Кто должен у вас работать | 43 |
| Требуется продавец с опытом. А он умеет продавать? | 45 |

4 Выжми из персонала всё!

| | |
|---|-----------|
| Какой продавец вам нужен и сможет ли он у вас работать | 47 |
| Почему на ваше объявление никто не обращает внимания | 50 |
| Кто кого выбирает — вы или вас? | 54 |
| Устройте из собеседования шоу. Получите удовольствие .. | 55 |
| 3. Обучение — всё! Что посеешь, то и пожнешь | 65 |
| Почему выигрывает система | 67 |
| Чему необходимо обучить продавцов | 70 |
| Самый быстрый способ обучения продавцов | 70 |
| Как писать скрипт | 74 |
| Играйте с пользой. Игры, которых боятся продавцы | 76 |
| Лидеров вперед! | 77 |
| «Найму тренера — пусть обучит продавцов продавать». | |
| А вы создали для этого условия? | 79 |
| 4. Система мотивации, которая заставляет работать | 81 |
| «Принцип больших разрывов» | 83 |
| Новая мотивация — прощайте, старые продавцы | 86 |
| Как потопаешь, так и полопаешь. | |
| Сколько же им платить? | 89 |
| «Полюбуйтесь» — показываем результаты каждого | 90 |
| Соперничество как способ повышения результатов | 95 |
| Немного о пряниках, или Чем еще можно мотивировать, кроме денег | 97 |
| «Куда идем мы с Пятачком — большой-большой секрет». | |
| А ваши продавцы знают свои цели и цели компании? | 101 |
| Как быстро и эффективно проводить замену продавцов .. | 107 |

| | |
|--|------------|
| 5. Контроль — кнут: внедрение — проверка, корректировка — проверка | 111 |
| Теряя контроль, вы теряете прибыль. | 113 |
| Если что-то можно не делать, значит, это нужно не делать | 115 |
| Что необходимо контролировать в работе продавца | 117 |
| Ваш магазин — это режимный объект, работающий на благо клиента | 125 |
| | |
| 6. Вас тоже пора уволить. Как перестать работать на свой бизнес и заставить его работать на вас | 129 |
| Для чего вы открыли бизнес? | 131 |
| Создание автопилота в малом бизнесе затруднено. Основные причины | 134 |
| Зарабатываем дополнительную прибыль | 135 |
| Освобождение личного времени руководителя. | 141 |
| Проработка структуры компании. | 147 |
| Система управления персоналом | 151 |
| | |
| Заключение | 157 |
| | |
| Специальный подарок для наших читателей. | 159 |