

Майкл Соснин

Лидерство в продажах

Принципы движения по
ступеням

Майкл Соснин

**Лидерство в
продажах. Принципы
движения по ступеням**

«Издательские решения»

Соснин М.

Лидерство в продажах. Принципы движения по ступеням /
М. Соснин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-838110-2

Настоящая глава посвящена такому вопросу, как движение человека по карьерной лестнице. Сложность заключается в том, что все люди иначе воспринимают смысл этого понятия и не могут заранее знать, что им приготовила судьба... Есть два типа принципиально разных консультантов — более и менее широкого взгляда (ограниченных людей я вообще не беру в расчет).

ISBN 978-5-44-838110-2

© Соснин М.
© Издательские решения

Содержание

Принципы движения по ступеням	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Лидерство в продажах Принципы движения по ступеням

Майкл Соснин

© Майкл Соснин, 2017

ISBN 978-5-4483-8110-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Принципы движения по ступеням

Настоящая глава посвящена такому вопросу как движение человека по карьерной лестнице.

Сложность заключается в том что все люди иначе воспринимают смысл этого понятия и не могут заранее знать что им приготовила судьба...

Есть два типа принципиально разных консультантов – более и менее широкого взгляда (ограниченных людей я вообще не беру в расчет).

Консультанты по карьере (назовем их так) отлично справляются со своей работой, консультируя корпорации, государства и индивидуальных заказчиков. Каждый в своей манере выстраивает для человека его жизненный путь разделенный на 3-летние или 5-летние отрезки времени.

Самым лучшим примером я считаю армейскую систему. Любой человек, который пришел на самую первую ступень в 18 лет видит свой путь до смерти. А если окружение начинает сомневаться что он видит, ему начинают показывать до тех пор пока не становится видно что он понял.

Человеку не приходит в голову (а если приходит то есть дисциплинарный устав вооруженных сил) что он может через год стать полковником или генералом или выше. В каждой стране эти звания примерно одинаковы. Годами, поколениями разрабатываются схемы движения человека от момента зачисления на службу до выхода на пенсию и даже возможности после этого.

Служба гражданская как правило не предусматривает такой определенности. Там человек не всегда видит свой путь, потому что начинает видеть деньги прежде роста. Это доставляет ряд проблем, с которыми приходится работать. Будучи в прошлом консультантом по карьере я мог бы приводить до бесконечности примеры когда молодые люди и девушки не понимают элементарных вещей. Поскольку я принципиально ограничил возраст клиентов 30 годами дальше я сказать не могу. Но случаев когда в 25 лет молодой человек хочет иметь зарплату большую чем у его нынешнего начальника через несколько ступеней... ну что я могу сделать?

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.