

Майкл Соснин

Лидерство в продажах

Принципы проведения
взаимодействия.

Внутренняя настройка

Майкл Соснин

**Лидерство в продажах.
Принципы проведения
взаимодействия.
Внутренняя настройка**

«Издательские решения»

Соснин М.

Лидерство в продажах. Принципы проведения взаимодействия. Внутренняя настройка / М. Соснин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-837895-9

В этой главе мы погружаемся еще глубже в выяснение сути понятия «взаимодействие». Человек постоянно находится в обществе других людей и вынужден с ними конфликтовать. Да, именно вынужден — конкурировать и постоянно доказывать свое превосходство. Это называется материальный мир, где каждый должен стать выше другого, иметь больше в материальном выражении.

ISBN 978-5-44-837895-9

© Соснин М.
© Издательские решения

Содержание

Принципы проведения взаимодействия. Внутренняя настройка	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Лидерство в продажах Принципы проведения взаимодействия. Внутренняя настройка

Майкл Соснин

© Майкл Соснин, 2017

ISBN 978-5-4483-7895-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Принципы проведения взаимодействия. Внутренняя настройка

В этой главе мы погружаемся еще глубже в выяснение сути понятия взаимодействие. Человек постоянно находится в обществе других людей и вынужден с ними конфликтовать. Да, именно вынужден – конкурировать и постоянно доказывать свое превосходство. Это называется материальный мир, где каждый должен стать выше другого, иметь больше в материальном выражении.

Уровень продаж тоже относится к этому. Приходя на работу ваши сотрудники взаимодействуют с другими людьми – внутри фирмы и во вне фирмы. Конкурируя друг с другом за позицию лучшего продавца месяца и года, люди делают ваш бизнес лидером отрасли, страны, региона и мира в своем сегменте или вообще по уровню прибыли.

Это все хорошо, но как это сделать? Как научить людей не просто продавать хорошо на их сегодняшнем уровне, а заставить постоянно увеличивать объемы?

Существуют принципы практические – их множество. И большинство, подавляющее большинство фирм в области консалтинга занимаются именно этим. Образовательный рынок переполнен предложениями как сделать из ваших продавцов топов и выше. То что предлагается в России стоит вообще на отдельной ступени. Российский рынок образовательных услуг еще только зарождается (я имею ввиду что образование советское, которое новое государство получило в наследство, как читатель понимает научить современного человека не может, попросту не способно). Поэтому искать надежных партнеров можно только на рынке международном.

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.