

## Jak zarządzać zespołem handlowym i przetrwać. Poradnik dla szefów sprzedaży i handlowców.

### Polskie realia, polskie przykłady, nowe metody

- Zadania szefa sprzedaży i handlowca: od coachingu -- po powstrzymanie spadku sprzedaży
- Błędy, jakie najczęściej popełniają szefowie sprzedaży i handlowcy
- Warunki pracy handlowców i dyrektorów sprzedaży w Polsce

Jeśli jesteś handlowcem lub szefem sprzedaży, to walczysz na linii frontu: przełożeni uważnie Cię obserwują, a współpracownicy nieustannie podnoszą poprzeczkę rywalizacji. Twoim zadaniem jest dopilnowanie wszystkiego: musisz realizować plany sprzedaży, radzić sobie z klientami i kolegami, a czasami także zarządzać zespołem. Nie możesz dać się zaskoczyć: sytuacja zmienia się szybko, a wygrywa ten, kto potrafi przetrwać.

Nie zawsze jednak wiadomo, jakie rozwiązania są w danej sytuacji najlepsze. Nie kupuj akademickiego podręcznika, by je poznać -- zanim go przeczytasz, może być za późno. Tym, czego potrzebujesz, jest mapa linii frontu, która szybko naprowadzi Cię na trop. Dzięki niej uświadomisz sobie, w jakim znajdujesz się położeniu i jakie masz możliwości. Innymi słowy, potrzebujesz tej książki. Autor pisze w niej wprost o prawdziwych warunkach pracy polskiego handlowca i dyrektora sprzedaży -- o manipulacjach, ciągłym zagrożeniu utratą pracy, ostrej rywalizacji i konfliktach -- i o tym, jak sobie z tym radzić. Książka zawiera wiele przydatnych spostrzeżeń i na prawdziwych przykładach omawia metody i techniki pracy handlowca. Przeczytaj ją i dowiedz się:

- co motywuje polskich handlowców,
- jak budować zespoły handlowców -- dobierać ludzi, wdrażać zasady współpracy, tworzyć więzi,
- jak rozwijać ich kompetencje,
- jak postępować z przedstawicielami handlowymi,
- jakie błędy popełniają najczęściej szefowie sprzedaży,
- jak zatrzymać w firmie najlepszych handlowców,
- jak radzić sobie z problemami, takimi jak wejście do nowej firmy, pogorszenie wyników sprzedaży, wstrząsy w zespole handlowców.

Spis treści:

#### **. Rola szefa sprzedaży (13)**

- Między młotem a kowadłem (13)

#### **2. Handlowcy i zespół sprzedażowy (23)**

- Zespół handlowy (23)
- Rekrutacja handlowców (30)
- Motywowanie handlowców (42)
- Co motywuje polskich handlowców i ich szefów? (55)
- Co motywuje polskich handlowców w firmach farmaceutycznych? (65)

- Dyscyplinowanie przedstawiciela handlowego (68)
- Gwiazda w zespole - zagrożenia (75)
- Zwalnianie handlowców (79)

### **3. Rozwój handlowców (87)**

- Szkolenia i dojrzewianie handlowców (87)
- Błędy coachingu handlowego (93)
- Typy przedstawicieli handlowych (102)

### **4. Osoba szefa (113)**

- Miętko zarządzający szef sprzedaży (113)
- Twardy szef (119)
- Błędy szefów sprzedaży (127)
- Kiedy szef traci pracę w firmie (141)

### **5. Trudne sytuacje menedżera sprzedaży (149)**

- Pierwsze dni szefa sprzedaży w firmie (149)
- Zbyt dużo produktów w zbyt dużych regionach (159)
- Kierowanie zespołem handlowym w okresie zmian (167)
- Co robić, gdy spada sprzedaż? (175)
- Gdy handlowiec chce odejść (183)

### **Epilog (191)**

- Sprzedaż nie musi być nudna (191)

### **A Narzędzia w pracy menedżera sprzedaży (197)**

#### **Skorowidz (209)**