

Zadaniem menedżera sprzedaży jest pozyskanie wysoce skutecznego zespołu profesjonalnych handlowców, zarządzanie jego pracą i motywowanie go do osiągnięcia ponadprzeciętnych wyników. Ten niewielki, ale treściwy poradnik ujawnia, co należy robić, by wywiązać się z tej roli.

Brian Tracy, światowej sławy ekspert w kwestii zarządzania i przywództwa, poświęcił lata pracy, by odkryć, co odróżnia wybitnych menedżerów sprzedaży od całej reszty – a teraz podaje w pigułce szczegóły ich prostych, ale niezwykle skutecznych strategii. Z książki dowiesz się między innymi, jak:

- pozyskać bezkonkurencyjnych sprzedawców – i zapewnić im jak najlepszy start,
- opracować plan działań sprzedażowych,
- obudzić w zespole poczucie wspólnego celu,
- właściwie motywować ludzi,
- podnosić ich samoocenę i tym samym zwiększać zyski,
- okazywać szacunek i uznanie,
- prowadzić twórcze dyskusje,
- przeprowadzać konstruktywne oceny pracownicze,
- świecić przykładem i być inspiracją dla swoich ludzi.

Zacznij od zaraz: bądź inspiracją dla swoich sprzedawców, zwiększ wyniki całego zespołu i nadaj rozpęd swojej karierze!

Brian Tracy jest jednym z najlepszych profesjonalnych mówców na świecie. Otworzył, zbudował, zarządzał i kierował 22 biznesami z różnych branż. Co roku prowadzi konsultacje dla ponad 250 000 osób w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Europie i Azji. Jego prezentacje, przemowy i seminaria są specjalnie przygotowane i dostosowane do różnych grup odbiorców. Opisuje się je jako „inspirujące, zabawne, informujące i motywujące”. Tracy pracował z ponad 500 korporacjami, wygłosił ponad 2000 wykładów i przemawiał dla ponad 2 000 000 ludzi.