

[opis]

Bądź skutecznym menedżerem! Osiągaj sukcesy z Brianem Tracy!

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

Zarządzanie sprzedażą

- opracować plan działań sprzedażowych;
- obudzić w zespole poczucie wspólnego celu i stworzyć skuteczny team profesjonalnych sprzedawców;
- właściwie motywować ludzi do osiągania ponadprzeciętnych wyników oraz podnosić ich samoocenę i tym samym zwiększać zyski;
- przeprowadzać konstruktywne oceny pracownicze.

Negocjowanie

- wykorzystać sześć najważniejszych stylów negocjacji;
- wykorzystać czas w celu osiągnięcia przewagi;
- przygotować się jak zawodowiec i przystąpić do negocjacji z pozycji siły;
- klarownie analizować obszary porozumienia i różnicy zdań.

Marketing

- wykorzystać badania rynku i dane z grup fokusowych, by podejmować lepsze decyzje;
- wyróżnić się na tle konkurencji;
- odpowiadać na podstawowe potrzeby emocjonalne kupujących;
- wyznaczać optymalne punkty cenowe dla swoich ofert i w pełni wykorzystać dostępne kanały dystrybucji.

Zarządzanie czasem

- radzić sobie z nieustającymi zakłóceniami, naradami, wiadomościami e-mailowymi i rozmowami telefonicznymi;
- przeznaczać dostateczną ilość czasu na sprawy najważniejsze;
- pokonać skłonność do zwlekania;
- planować i określać zadania, które mogą być delegowane.

Sukces osobisty

- wyznaczać jasne cele (bo nie da się osiągnąć celu, którego się nie widzi);
- wyrzec się wszelkich przekonań, którymi sami się ograniczamy, oraz wzmacniać pewność siebie;
- ćwiczyć się w sztuce odwagi (ludzie sukcesu nie boją się podejmować ryzyka);
- nawykowo prowadzić działania networkingowe.