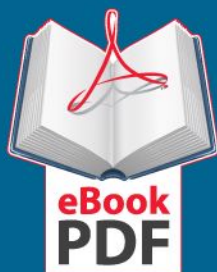


Wydanie II
uzupełnione

Andrzej NIEMCZYK, Grzegorz OLAK

Jak zarządzać zespołem handlowym i przetrwać

Poradnik dla szefów
sprzedaży i handlowców



Jak być szefem, pozostając człowiekiem

- Miękkie zarządzanie, przejrzyste reguły
- Typologia stylów zarządzania zespołami handlowymi
- Dział, który się opłaca; narzędzia, które działają
- Błędy menedżerów oraz ich podwładnych
- Utrzymywanie stałego poziomu sprzedaży w zmiennych czasach
- Kierowanie zespołem sprzedawców dóbr szybkozbywalnych

*Dalsza część książki dostępna w wersji
pełnej.*

