

Издательский дом «Имидж-Медиа»

**Главный редактор:**

Тимур Асланов  
aslanov@image-media.ru

**Редактор выпуска:**

Татьяна Викторова  
editor.sellings@gmail.com

**Отдел рекламы:**

reklama@image-media.ru

**Менеджер по выставочной деятельности:**

Ирина Тарасова  
event@image-media.ru

**Отдел доставки:**

Руководитель  
Надежда Вяльдина  
dostavka@reklamodatel.ru

**Экономико-правовое обеспечение:**

Наталья Культина

**Верстка:**

Максим Голубцов

**Корректор:**

Марина Саулина

**Адрес редакции:**

127018, г. Москва, ул. Полковая,  
дом 3, стр. 6, каб. 305  
Тел.: (495) 540-52-76

В случае возникновения проблем с доставкой издания просьба немедленно сообщать на e-mail: [dostavka@image-media.ru](mailto:dostavka@image-media.ru) или по телефону (495) 540-52-76

Формат 210x283.

Отпечатано в ООО «БЕАН».

Тираж 3 000 экз.

Распространяется только по подписке.

**Территория распространения:**

Российская Федерация, Украина, Белоруссия, Казахстан, страны Балтии

*Как создать команду эффективных продажников? Единого рецепта по решению этого вопроса не существует — в каждой компании своя специфика работы и свои нюансы решения кадрового вопроса. Кроме того, здесь существует много спорных моментов. К примеру, одни руководители уверены, что лучший кандидат на должность менеджера по продажам должен иметь опыт в продажах не менее трех или пяти лет, а другим достаточным покажется опыт более полугода, а третьи вообще предпочитают нанимать людей без опыта работы. По наличию профессиональных навыков и личностных качеств у продавца также не существует единого мнения. Тем не менее сегодня наши авторы — действующие руководители компаний, отделов сбыта — дадут практические рекомендации по поиску и найму персонала продаж.*

*Вопрос мотивации сотрудников отдела продаж зачастую ложится тяжкой ношей на плечи руководителя, так как непросто подобрать «ключик» к каждому из своих подчиненных. Какой должна быть мотивация персонала продаж, чтобы сотрудники стремились к повышению результативности? Какие действия руководителя могут негативно сказаться на мотивации менеджеров по продажам? Ответы на эти и другие вопросы найма и мотивации сотрудников отдела продаж читайте на страницах нашего альманаха.*

*Успешных продаж!*



**ТИМУР АСЛАНОВ,**  
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

<i>Сергей Зиничев</i>	НАЙМ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ	<b>8</b>
<b>ИДЕАЛЬНЫЙ СОТРУДНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ – КТО ОН? И ГДЕ ЕГО НАЙТИ?</b>		
<i>Алексей Колик</i>	НАЙМ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ	<b>22</b>
<b>КАК ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК ПРИ НАБОРЕ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ</b>		
<i>Владислав Елизаренко</i>	НАЙМ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ	<b>26</b>
<b>ЧТО ВАЖНО ПРИ НАБОРЕ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ</b>		
<i>Алексей Колик</i>	НАЙМ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ	<b>39</b>
<b>ОСОБЕННОСТИ ПОИСКА И НАЙМА ПРОДАВЦОВ-ЗВЕЗД</b>		
<i>Сергей Зиничев</i>	НАЙМ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ	<b>46</b>
<b>КАКИМИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ И ЛИЧНОСТНЫМИ КАЧЕСТВАМИ ДОЛЖЕН ОБЛАДАТЬ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ?</b>		
<i>Владислав Елизаренко</i>	АДАПТАЦИЯ И ОБУЧЕНИЕ	<b>52</b>
<b>АДАПТАЦИЯ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ ОТДЕЛА ПРОДАЖ: ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ</b>		
<i>Андрей Карпенко</i>	АДАПТАЦИЯ И ОБУЧЕНИЕ	<b>63</b>
<b>СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОТДЕЛА ПРОДАЖ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИЙ</b>		
<i>Марк Холкин</i>	СИСТЕМА МОТИВАЦИИ	<b>71</b>
<b>ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА МОТИВАЦИИ ОТДЕЛА ПРОДАЖ</b>		
<i>Владимир Якуба</i>	СИСТЕМА МОТИВАЦИИ	<b>83</b>
<b>АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ МОТИВАЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ</b>		
<i>Павел Володин</i>	СИСТЕМА МОТИВАЦИИ	<b>89</b>
<b>СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ: ЭФФЕКТИВНА ЛИ ОНА?</b>		
<i>Анастасия Будникова</i>	СИСТЕМА МОТИВАЦИИ	<b>93</b>
<b>В КАКИХ СЛУЧАЯХ КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ МОТИВИРУЕТ, А В КАКИХ МОЖЕТ СТАТЬ ДЕМОТИВИРУЮЩИМ ФАКТОРОМ ДЛЯ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ?</b>		

*Александра Чуреева* СИСТЕМА МОТИВАЦИИ **102**

**ДОЛЖНА ЛИ МАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ  
БЫТЬ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОЙ ДЛЯ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ  
СОТРУДНИКОВ ОТДЕЛА ПРОДАЖ?**

*Данила Рубцов* СИСТЕМА МОТИВАЦИИ **104**

**НАДО ЛИ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ  
«НАКАЗЫВАТЬ РУБЛЕМ» И В КАКИХ СЛУЧАЯХ?**

*Ирина Ивановичева* СИСТЕМА МОТИВАЦИИ **106**

**ВАЖНЫЕ МОМЕНТЫ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ  
МАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ ПРОДАВЦОВ**

*Владислав Елизаренко* СИСТЕМА МОТИВАЦИИ **118**

**ДЛЯ ЧЕГО НУЖНА МОТИВАЦИЯ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ**

*Александр Белановский* СИСТЕМА МОТИВАЦИИ **129**

**ЭЛЕМЕНТЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ,  
ИЛИ ДЛЯ ЧЕГО НУЖНА КОНКУРЕНЦИЯ СРЕДИ ПРОДАВЦОВ**

*Ирина Ивановичева* СИСТЕМА МОТИВАЦИИ **133**

**ДЛЯ ЧЕГО ПРОВОДИТЬ АТТЕСТАЦИЮ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ,  
ИЛИ ЕЩЕ ОДИН ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ**

*Анастасия Медведева* СИСТЕМА МОТИВАЦИИ **153**

**СНИЖЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАВЦОВ,  
ИЛИ ПОМОЖЕТ ЛИ МОТИВАЦИЯ?**

*Александр Белановский* СИСТЕМА МОТИВАЦИИ **166**

**САМОМОТИВАЦИЯ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ:  
КАК ЕЕ ВКЛЮЧИТЬ?**

*Алексей Колик* СИСТЕМА МОТИВАЦИИ **178**

**КАРЬЕРНЫЙ РОСТ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ –  
МОТИВИРУЮЩИЙ ФАКТОР?**

*Нина Володина* СИСТЕМА МОТИВАЦИИ **188**

**ЧТО СПОСОБСТВУЕТ УДЕРЖАНИЮ ЛУЧШИХ СОТРУДНИКОВ  
ОТДЕЛА ПРОДАЖ**