

Издательский дом

«Имидж-Медиа»

Главный редактор:

Тимур Асланов
editor@image-media.ru

Заместитель главного редактора:

Карина Весновская
karina.vsn@gmail.com

Отдел подписки:

Руководители

Елена Говоркова,
Марина Данзанова,
Татьяна Тренина

Старшие менеджеры

Наталья Гайтова,
Ольга Коновалова,
Елена Николаева

Елена Артамонова,
Мария Егорова,
Татьяна Ломоносова,
Майя Полькина,
Елена Ухлина,
Татьяна Черникова,
Татьяна Ягодина

Отдел продления подписки:

Руководители

Наталья Беляева,
Марина Напылова

Старший менеджер

Анна Ретина

Марина Безрукова,
Алла Каравашкина,
Светлана Лиходеева,
Галина Смирнова,
Вера Софронова

Отдел доставки:

Руководитель

Анастасия Тарычева
dostavka@reklamodatel.ru

Финансовая служба:

Наталья Кульгина

Верстка:

Наталья Пыпина

Корректоры:

Валентина Максимова,
Марина Саулина

Адрес редакции:

127018, Москва, ул. Полковая,
дом 3, стр. 6, каб. 305
Тел.: (495) 723-39-49, 726-90-52,
739-86-27

В случае возникновения проблем

с доставкой издания просьба

немедленно сообщать на e-mail:
dostavka@reklamodatel.ru

или по телефону (495) 723-17-15

Территория распространения:

Российская Федерация, Украина,
Казахстан, страны Балтии

Семен Жаркой

ПЛАНИРОВАНИЕ ОБУЧЕНИЯ

ДИАГНОСТИКА ПОТРЕБНОСТИ В ТРЕНИНГЕ АКТИВНЫХ ПРОДАЖ

6

Владимир Тополов

ПЛАНИРОВАНИЕ ОБУЧЕНИЯ

ЕСТЬ ЛИ СМЫСЛ ПРОВОДИТЬ ТРЕНИНГИ?

11

Игорь Зорин

ПЛАНИРОВАНИЕ ОБУЧЕНИЯ

КАЧЕСТВО РОСТА

ИЛИ КАК И ЧЕМУ НЕОБХОДИМО ОБУЧАТЬ ПЕРСОНАЛ КОМПАНИИ?

12

Александр Сорокоузов

ПЛАНИРОВАНИЕ ОБУЧЕНИЯ

ЦЫГАНЕ, МЕДВЕДИ И ОПИУМ ДЛЯ НАРОДА: ЧТО БУДЕТ
С РЫНКОМ ТРЕНИНГОВ?

17

И. П. Штительман, Н. В. Чеховская

ПЛАНИРОВАНИЕ ОБУЧЕНИЯ

ТРЕНИНГ В МАСКЕ

21

Оксана Осадчук

ПЛАНИРОВАНИЕ ОБУЧЕНИЯ

КОГДА ТРЕНИНГ ПРОДАЖ ТОЧНО «НЕ ПОМОЖЕТ»?

23

Ирина Куракина

ПЛАНИРОВАНИЕ ОБУЧЕНИЯ

БЮДЖЕТ НА ОБУЧЕНИЕ. БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

25

Игорь Сокуренко

ПЛАНИРОВАНИЕ ОБУЧЕНИЯ

СКОЛЬКО ДЕНЕГ ВКЛАДЫВАТЬ В МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ?
ИЛИ КОМПЕТЕНЦИИ ПРОДАВЦА – КАЖДОМУ ПО ТРУДУ?

29

Вероника Лисицкая

ПЛАНИРОВАНИЕ ОБУЧЕНИЯ

ТРЕНИНГ ПРОДАЖ. О ЧЕМ И ЗАЧЕМ?

32

Марина Гармаш

МОТИВАЦИЯ К ОБУЧЕНИЮ

НАШИ ЛЮДИ УЧИТЬСЯ НЕ ХОТЯТ

36

Анна Гулимова

МОТИВАЦИЯ К ОБУЧЕНИЮ

КАК МОТИВИРОВАТЬ НА ОБУЧЕНИЕ

41

Валерия Долгих

МОТИВАЦИЯ К ОБУЧЕНИЮ

ТЯГА К ЗНАНИЯМ: ЧТО ДЕЛАТЬ, КОГДА ОНА ОТСУТСТВУЕТ?

45

Наталья Еремеева

МОТИВАЦИЯ К ОБУЧЕНИЮ

А У НАС СИЕСТА!..

ИЛИ КАК МОТИВИРОВАТЬ СОТРУДНИКОВ НА ОБУЧЕНИЕ

50

Татьяна Кроткова

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ

СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ ПО АКТИВНЫМ ПРОДАЖАМ

53

Ирина Куракина

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ

КАК ОБУЧИТЬ СОТРУДНИКОВ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

56

Перепечатка материалов без письменного согласия и ссылки на «Управление сбытом» запрещена. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов. Все рекламируемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации. Ответственность за содержание рекламы несет рекламодатель.

Журнал зарегистрирован Министерством Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство ПИ №ФС77-29333 от 23.08.2007 г.

<i>Альберт Волосский</i>	ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ	59
ВИДЫ ТРЕНИНГОВ И ИХ СПЕЦИФИКА		
<i>Елена Закаблуцкая</i>	ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ	65
ВНУТРЕННИЙ ТРЕНЕР ПО ПРОДАЖАМ: КТО ОН, ЗАЧЕМ НУЖЕН И КАК С НИМ ОБРАЩАТЬСЯ?		
<i>Константин Манич</i>	ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ	69
ПРОДАВЦЫ: НАНЯТЬ, ОБУЧИТЬ, МОТИВИРОВАТЬ		
<i>Алексей Урванцев</i>	ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ	77
КАК СДЕЛАТЬ «СТАНДАРТНЫЙ» ТРЕНИНГ ПО ПРОДАЖАМ ВПОЛНЕ СЕБЕ ОРИГИНАЛЬНЫМ И НАМНОГО БОЛЕЕ ПОЛЕЗНЫМ?		
ПАРА ЗАДАЧ И РЕШЕНИЙ И ГОТОВЫЙ КЕЙС ДЛЯ ТРЕНИНГА ПО ПРОДАЖАМ СМИ И РЕКЛАМНЫХ АГЕНСТВ		
<i>Оксана Осадчук</i>	ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ	83
ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ В ОСНОВЕ ХОРОШЕГО ТРЕНИНГА ПРОДАЖ?		
<i>Сергей Веревкин</i>	ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ	88
ТРЕНИНГ ИЗ МАТЕРИАЛА ЗАКАЗЧИКА		
<i>Людмила Алипатова</i>	ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ	90
ВЕБИНАРЫ КАК НОВАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ		
<i>Дмитрий Шлянчак</i>	ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ	95
КАК ПРАВИЛЬНО ОРГАНИЗОВАТЬ ОБУЧЕНИЕ ПРОДАЖАМ?		
<i>Алексей Дмитриенко</i>	ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ	100
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ		
<i>Андрей Просвирип</i>	ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ	107
ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ		
ТРЕНИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ		
<i>Ксения Швецова</i>	ПРЕДМЕТ ОБУЧЕНИЯ	114
ЧЕМУ МОЖНО И НУЖНО ОБУЧАТЬ МЕНЕДЖЕРОВ		
<i>Роман Никольский</i>	ПРЕДМЕТ ОБУЧЕНИЯ	118
ОБУЧЕНИЕ CRM, КРИТИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ		
<i>Сергей Захаров</i>	ПРЕДМЕТ ОБУЧЕНИЯ	122
ДРАМАТУРГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ		
<i>Владислав Коробейников</i>	ПРЕДМЕТ ОБУЧЕНИЯ	126
НЕДООЦЕНЕННАЯ СТОРОНА ПРОДАЖ. ПРОДАВАЙ СЕРДЦЕМ		

<i>Олег Бусыгин</i> ЧЕМУ, ГДЕ И КАК УЧИТЬ ПРОДАВЦОВ?	ПРЕДМЕТ ОБУЧЕНИЯ	129
<i>Роман Кудрявцев</i> ЗНАНИЕ – СИЛА, НО ПОНИМАНИЕ ВАЖНЕЕ	РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	132
<i>Маргарита Иванова</i> ПОЧЕМУ РАЗВИТИЯ НАВЫКОВ НЕДОСТАТОЧНО	РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	136
<i>Анатолий Шаульский</i> ВЛИЯНИЕ ОПЫТА НА ОБУЧЕНИЕ	РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	138
<i>Татьяна Кузнецова</i> ТОЧЕЧНЫЙ УДАР! КАК ДОБИТЬСЯ МАКСИМАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ ТРЕНИНГА ПРОДАЖ	РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	141
<i>Александр Сорокоумов</i> ТРЕНИНГОВ УЖЕ ДОСТАТОЧНО. НУЖНЫ РЕЗУЛЬТАТЫ ИЛИ КАК ПРОВЕСТИ ВМЕСТО ТРЕНИНГА РАБОЧУЮ ГРУППУ	РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	145
<i>Людмила Мельник</i> ЧТОБЫ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ БЫЛО ЭФФЕКТИВНЫМ	РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	151
<i>Олег Бусыгин</i> ЧТО ТАКОЕ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА»?	РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	156
<i>Светлана Бадаева</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ	РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	159
<i>Ринат Хайруллин</i> КТО МЕНЯ НАУЧИТ?	КОУЧИНГ КАК ВИД ОБУЧЕНИЯ	164
<i>Нателла Сидорова</i> ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ КОУЧИНГ ПРОТИВ ТРЕНИНГА	КОУЧИНГ КАК ВИД ОБУЧЕНИЯ	167
<i>Вероника Ярных</i> БЕРИ ПРИМЕР!	КОУЧИНГ КАК ВИД ОБУЧЕНИЯ	171
<i>Алексей Колик</i> НАСТАВНИЧЕСТВО В ПРОДАЖАХ	КОУЧИНГ КАК ВИД ОБУЧЕНИЯ	173