

Издательский дом «Имидж-Медиа»

Главный редактор:

Тимур Асланов  
editor@image-media.ru

Заместитель главного редактора:

Карина Весновская  
karina.vsn@gmail.com

Редактор выпуска:

Елена Ненашева

Отдел подписки:

*Руководители*

Елена Говоркова,  
Ольга Коновалова,  
Татьяна Тренина

*Старшие менеджеры*

Наталья Гайтова,  
Елена Николаева

Елена Артамонова,  
Маргарита Борискина,  
Екатерина Васильева,  
Наталья Власова,  
Ольга Глаголева,  
Наталья Кириухина,  
Юлия Кочешкова,  
Людмила Лидер,  
Татьяна Ломоносова,  
Вера Мазунина,  
Татьяна Ремезова,  
Инесса Селедкина,  
Татьяна Черникова,  
Татьяна Ягодина,  
Татьяна Ямкина

Отдел продления подписки:

*Руководители*

Наталья Беляева,  
Марина Напылова

*Старший менеджер*

Анна Карнова

Марина Безрукова,  
Алена Белина,  
Юлия Вахромова,  
Юлия Гикова,  
Алла Каравашкина,  
Ирина Матвеева,  
Жанна Пантюшкова,  
Елена Ракитянская,  
Лариса Сидорова,  
Галина Смирнова

Отдел доставки:

*Руководитель*

Анастасия Тарычева  
dostavka@reklamodatel.ru

Экономико-правовое обеспечение:

Наталья Кульгина

Верстка:

Андрей Хохлов

Корректоры:

Марина Саулина,  
Елена Волкова

Адрес редакции:

127018, г. 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@image-media.ru  
или по телефону (495) 723-17-15

Территория распространения:

Российская Федерация,  
Украина, Белоруссия, Казахстан,  
страны Балтии

ИМИДЖ-МЕДИА

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

|  |                           |           |
|--|---------------------------|-----------|
| <i>Светлана Александрук</i>  | НАЕМ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ     | <b>6</b>  |
| <b>ОШИБКИ ГРИБНИКА, ИЛИ НЕМНОГО ОБ ЭФФЕКТИВНОМ<br/>ОБЪЯВЛЕНИИ ВАКАНСИИ</b>                                     |                           |           |
| <i>Мария Шевченко</i>  | НАЕМ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ     | <b>10</b> |
| <b>КАК ПРАВИЛЬНО СОСТАВИТЬ ОБЪЯВЛЕНИЕ О ВАКАНСИИ, ЧТОБЫ<br/>НЕ «ЗАБЛУДИТЬСЯ» В «ЛЕСУ» РЕЗЮМЕ?</b>              |                           |           |
| <i>Алексей Колик</i>   | НАЕМ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ     | <b>14</b> |
| <b>ПРОВЕДЕНИЕ ИНТЕРВЬЮ ПРИ НАЙМЕ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ<br/>ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА И ТОНКОСТИ</b>                     |                           |           |
| <i>Ольга Вологина</i>  | ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ    | <b>18</b> |
| <b>КОНЦЕПЦИЯ РАБОТЫ НАЧАЛЬНИКА ОТДЕЛА ПРОДАЖ<br/>В ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ</b>  |                           |           |
| <i>Михаил Христосенко</i>  | ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ    | <b>24</b> |
| <b>ЧТО ОБЯЗАТЕЛЬНО ВКЛЮЧИТЬ В ДОЛЖНОСТНУЮ ИНСТРУКЦИЮ<br/>ПРОДАЖНИКА?</b>                                       |                           |           |
| <i>Александр Шомесов</i>   | ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ    | <b>28</b> |
| <b>ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ: ЕГО ВАЖНОСТЬ, ЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ,<br/>НЕОБХОДИМОСТЬ – РАССТАВЛЯЕМ АКЦЕНТЫ?</b>          |                           |           |
| <i>Елена Крутицкая</i>   | МОТИВАЦИЯ                 | <b>36</b> |
| <b>МОТИВАЦИЯ КОММЕРСАНТА. МИФЫ И ЛЕГЕНДЫ</b>   |                           |           |
| <i>Анастасия Чуракова</i>  | МОТИВАЦИЯ                 | <b>41</b> |
| <b>ПРОГРАММЫ МОТИВАЦИИ ОТДЕЛА ПРОДАЖ: В ЧЕМ СЕКРЕТ?</b>  |                           |           |
| <i>Валентин Яроменко</i>   | МЕНЕДЖМЕНТ                | <b>47</b> |
| <b>О «РОЖДЕНИИ» ДИРЕКТОРА ПО ПРОДАЖАМ...</b>   |                           |           |
| <i>Маргарита Акулич</i>  | МЕНЕДЖМЕНТ                | <b>50</b> |
| <b>ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРОДАВЦА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ<br/>В ЦЕЛЯХ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ</b>                 |                           |           |
| <i>Андрей Фомичев</i>  | МОТИВАЦИЯ                 | <b>55</b> |
| <b>МОТИВАЦИЯ. ИЛИ СПРАВЕДЛИВАЯ, ИЛИ ЕЕ НЕТ</b>   |                           |           |
| <i>Михаил Христосенко</i>  | МОТИВАЦИЯ                 | <b>59</b> |
| <b>КАК ВЫСТРОИТЬ СИСТЕМУ ОПЛАТЫ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ<br/>И ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ</b>                       |                           |           |
| <i>Елена Закаблущая</i>  | РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ | <b>63</b> |
| <b>УЧИМ «ПРОДАЖНИКОВ»: ЦЕЛИ, МОНИТОРИНГ ПОТРЕБНОСТИ<br/>В ОБУЧЕНИИ, МОТИВАЦИЯ</b>                              |                           |           |
| <i>Павел Володин</i>   | РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ | <b>66</b> |
| <b>ТРЕНИНГИ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ: ЧЕМУ И КАК ПРАВИЛЬНО УЧИТЬ<br/>В МЕНЯЮЩИХСЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ?</b> |                           |           |

|  |                           |            |
|--|---------------------------|------------|
| <i>Галина Сарпан</i>   | РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ | <b>71</b>  |
| ПОЧЕМУ ОБУЧЕННЫЕ ПРОДАВЦЫ НЕ РАБОТАЮТ?   |                           |            |
| <i>Алексей Белодедов</i>   | РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА ПРОДАЖ | <b>75</b>  |
| ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ К ЗВЕЗДАМ, ИЛИ КАК СЕГОДНЯ ОБУЧАТЬ ПЕРСОНАЛ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ?                   |                           |            |
| <i>Анна Гулимова</i>   | ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ    | <b>79</b>  |
| ДАЙ МНЕ СВОЙ ОТВЕТ! ДЛЯ ЧЕГО НУЖНА ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ОТ ПЕРСОНАЛА?                            |                           |            |
| <i>Вадим Гончаров</i>  | ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ    | <b>84</b>  |
| К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ ОТ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ                               |                           |            |
| <i>Алевтина Кавтрева, Сергей Сычев</i>   | МОТИВАЦИЯ                 | <b>87</b>  |
| 9 РАЗ НЕЛЬЗЯ. НЕДОСТАТКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ «ОТ ПРИБЫЛИ (ОБОРОТА)»                             |                           |            |
| <i>Наталья Самоукина</i>   | МОТИВАЦИЯ                 | <b>90</b>  |
| ПЕРСОНАЛЬНЫЕ МОТИВАТОРЫ  |                           |            |
| <i>Владимир Потапенко</i>  | МОТИВАЦИЯ                 | <b>101</b> |
| МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ И ЕГО МОТИВАЦИЯ К РАБОТЕ  |                           |            |
| <i>Елена Гончарова</i>   | УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ         | <b>103</b> |
| ПРАВИЛА ЭФФЕКТИВНОЙ СОРЕВНОВАТЕЛЬНОСТИ ВНУТРИ ОТДЕЛА ПРОДАЖ                                |                           |            |
| <i>Альберт Волосский</i>   | УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ         | <b>106</b> |
| СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ   |                           |            |
| <i>Владислав Коробейников</i>  | КРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ      | <b>110</b> |
| КАК ПРЕДВИДЕТЬ И ПРЕДОТВРАТИТЬ КРИЗИС У СВОЕГО ПОДЧИНЕННОГО?                               |                           |            |
| <i>Денис Ярцев</i>   | КРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ      | <b>113</b> |
| КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ПРИЧИНЫ ПОТЕРЬ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ                                      |                           |            |
| <i>Игорь Соловьев</i>  | МЕНЕДЖМЕНТ                | <b>116</b> |
| УПРАВЛЕНИЕ ПО КРІ  |                           |            |
| <i>Владислав Утенин</i>  | ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ    | <b>121</b> |
| ПРИЧИНЫ НИЗКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УСТРАНЕНИЮ ТАКИХ ПРИЧИН |                           |            |
| <i>Владимир Герасичев</i>  | МЕНЕДЖМЕНТ                | <b>134</b> |
| СОТРУДНИК РАБОТАЕТ СПУСТЯ РУКАВА! КТО ВИНОВАТ И ЧТО ДЕЛАТЬ РУКОВОДИТЕЛЮ?                   |                           |            |

|   |                           |            |
|---|---------------------------|------------|
| <i>Сергей Шпитонков</i>   | МЕНЕДЖМЕНТ                | <b>138</b> |
| ОТДЕЛ ПРОДАЖ СЕГОДНЯ: ВОЗМОЖНАЯ СТРУКТУРА, ТИПЫ ПРОДАВЦОВ                             |                           |            |
| <i>Владимир Герасичев</i>   | ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ    | <b>141</b> |
| РАБОТА И... АГРЕССИЯ! КАК СЕБЯ ОБЕЗОПАСИТЬ?   |                           |            |
| <i>Олег Евтихов</i>   | УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ         | <b>143</b> |
| ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ<br>ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПЕРЕГОВОРОВ          |                           |            |
| <i>Игорь Гайдуков</i>   | ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ     | <b>146</b> |
| СТАНДАРТЫ В СТИЛЕ SMARTLY   |                           |            |
| <i>Александр Макаров</i>  | БЕЗОПАСНОСТЬ КОМПАНИИ     | <b>152</b> |
| САМОУЧИТЕЛЬ ПО САМООБОРОНЕ. КАК ОБЕЗОПАСИТЬ ВАШУ КОМПАНИЮ?                            |                           |            |
| <i>Максим Сырбу</i>   | ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ    | <b>160</b> |
| ВЫ ИЩИТЕ ССОРЫ?! КОНФЛИКТ СРЕДИ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ.<br>СПОСОБЫ ЕГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ |                           |            |
| <i>Елена Крутицкая</i>  | ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ    | <b>165</b> |
| СКОЛЬКО СТОИТ... КРИВИЗНА ПОЛИТИКИ<br>В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ?                |                           |            |
|   | ПРАВОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ | <b>170</b> |
| ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПИТАНИЯ В КОМПАНИИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ                              |                           |            |
| <i>Евгения Красова</i>  | ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ    | <b>174</b> |
| К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ «ВНУТРЕННЕГО СЕРВИСА»                                       |                           |            |
| <i>Дмитрий Норка</i>  | МОТИВАЦИЯ                 | <b>177</b> |
| К ВОПРОСУ О ВЫБОРЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ                       |                           |            |
| <i>Мария Шевченко</i>   | МОТИВАЦИЯ                 | <b>183</b> |
| ИДЕАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ... ВОПРОСА МОТИВАЦИИ  |                           |            |
|   | ПРАВОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ | <b>187</b> |
| НЮАНСЫ РАСЧЕТА ЕНВД СОТРУДНИКОВ, НАХОДЯЩИХСЯ В ОТПУСКЕ                                |                           |            |
|   | ПРАВОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ | <b>189</b> |
| КАК УЧИТЫВАТЬ ЗАТРАТЫ, ПОНЕСЕННЫЕ В ПЕРИОД ПРОСТОЯ В РАБОТЕ?                          |                           |            |
|   | АНАЛИТИКА                 | <b>193</b> |
| КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ И ТРЕНДЫ РЫНКА ТРУДА В СФЕРЕ ПРОДАЖ                                    |                           |            |
|   | ПРАВОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ | <b>198</b> |
| ПОРЯДОК ОБЛОЖЕНИЯ НДФЛ СУММ МАТЕРИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ СОТРУДНИКАМ                           |                           |            |