**Аннотации №2 за 2014 год**

**Колонка редактора**

***Никишкин Валерий***, главный редактор журнала «Маркетинг розничной торговли», директор Учебно-научного центра по переподготовке и повышению квалификации работников высшей школы РЭУ им. Г.В. Плеханова.

**Эффективные технологии ведения переговоров и личных продаж**

*Ключевые слова*: переговоры, бизнес-общение, этапы переговоров, работа с клиентами, клиентоориентированность, тайм-менеджемент, работа с возражениями, сложные переговоры, создание репутации

***Вологина Ольга***, digital-директор сети семейных кафе «АндерСон».

Переговоры сопутствуют нам в процессе всей жизни. Чтобы достичь результатов, можно разделить деловую беседу на составляющие части и работать с каждой из них. Искусство специалиста по переговорам состоит в систематическом прохождении каждого этапа с максимальной результативностью.

**Как продать кадиллак**

*Ключевые слова*: продажи, коммуникации в продажах, технология продаж, техника переговоров

***Зырянова Марина***, руководитель отдела обучения и развития компании «Зеленоглазое такси».

Новое — это хорошо забытое старое. Примеры из книги Ремарка «Три товарища» проиллюстрируют основные аспекты искусства продаж с точки зрения человеческого фактора: как может помочь команда; способы перевода свойств продукта на язык клиента; удачные вопросы, позволяющие выявить потребности клиента; работа с возражениями и самые эффективные ответы; что нужно сделать до начала, во время и после переговоров. На эти и другие вопросы получим ответы у литературных героев.

**Увеличение доходов с помощью личной эффективности в продажах**

*Ключевые слова*: увеличение доходов, личная эффективность продавца, мотивация в продажах

***Белановский Александр***, руководитель тренингового центра BizMotiv.

Люди становятся богатыми благодаря блестящему решению трудных задач. Если человек сосредотачивается на своей работе и планомерно выполняет ее изо дня в день, то он приобретает отличные навыки и становится прекрасным специалистом в своей области, что приводит к увеличению его доходов.

**Как обеспечить эффективное управление торговым персоналом на расстоянии: дистанционный менеджмент**

*Ключевые слова*: торговый персонал, дистанционный менеджмент, компетенции, лояльность, отбор кандидатов, кейсы

***Зайцева Наталия***, бизнес-тренер компании «Ораторика»

Развивая торговый бизнес в регионах, руководство компаний сталкивается с необходимостью взаимодействовать с сотрудниками в дистанционном режиме. В подборе кандидатов и управлении персоналом, в том числе торговым, на расстоянии есть свои особенности, которые изложены в данной статье.

**Как увеличить продажи в 2014 году**

*Ключевые слова*: продажи, СПИН, сделка, клиентоориентированность

***Бубукин Андрей***, генеральный директор и ведущий тренер ООО «АБ-тренинг».

2014 г. — сложный как с политической, так и с экономической точки зрения. Следующие один за другим общие и локальные кризисы заставляют владельцев бизнеса пересматривать свои подходы к тому, как они ведут дела, сокращать бюджеты, быть более внимательными и более требовательными в процессе купли-продажи. Можно ли в этих условиях не только сохранить прежний уровень продаж, но и повысить его? И если да, то как это сделать? Ответам на эти вопросы посвящена статья.

**Выездные мероприятия: рычаги эффективной работы**

*Ключевые слова*: выставка, семинар, конференция, круглый стол, презентация, продукция, участие, эффективность, планирование, контроль, результаты

***Ларионова Наталья***, руководитель службы маркетинга Московской финансово-промышленной академии, генеральный директор международного коммуникационного центра «АРТА».

Эффективность — главное, к чему мы стремимся в любой сфере деятельности. Важно каждый день, делая шаг за шагом к поставленной цели, получать положительный эффект. Высокий запланированный результат — это то, что подвигает нас работать и действовать, в том числе и на выездных мероприятиях — выставках, конференциях или семинарах.

**Отчетность руководителя отдела продаж**

*Ключевые слова*: отдел продаж, отчетность, контроль, мотивация

***Меркулов Михаил***, бизнес-консультант, автор и ведущий тренингов по продажам, карьерному росту и развитию бизнеса.

Отчетность — это один из основных инструментов руководителя отдела продаж. Нередко она же оказывается и огромной проблемой: менеджеры или ленятся составлять ее, или делают это для галочки, или нарушают сроки ее подачи. В этой статье мы поговорим о том, как создать, настроить и заставить работать в полную силу ту систему отчетности, которая подойдет вам наилучшим образом.

**Хорошая сеть — большой улов**

*Ключевые слова*: социальные сети, PR-деятельность, маркетинг, аудитория, продажи

***Соломатина Ольга***, журналист и медиатренер.

Многие компании и специалисты мечтают научиться продавать свои товары или услуги в социальных сетях. Мало кому удается это делать. В чем секреты удач и причины неудач такого бизнеса? На этот вопрос ответит автор статьи.

**Личные продажи: быть или не быть?**

*Ключевые слова*: личные продажи, техники продаж

***Судаков Константин***, аспирант, MBA, исполнительный директор SMD-Group.

Если вы только начали заниматься продажами и чувствуете, что вам мешает неуверенность, страх, то сначала нужно побороть свои внутренние сомнения. Если же вы давно работаете в этой сфере и испробовали всевозможные техники, но ничего не изменилось к лучшему, то вы просто не с того начали — с внешней составляющей личных продаж, а нужно было с внутренней — с себя. Техника «4 фокуса» позволяет договориться с собой, чтобы относиться к процессу личных продаж легко и радостно.

**«Идеальный питч» Орена Клаффа: статус, внимание, фрейм-контроль**

***Барановский Александр***, независимый консультант, специализирующийся на sales enablement (поддержке продаж): разработке и внедрении процессов и регламентов продаж, типовых сценариев контактов с клиентами, функциональных маркетинговых материалов, системы обучения отделов продаж для b-2-bи FMCG-компаний.

Клафф О. Идеальный питч. Революционный метод заключения крупных сделок. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 256 с. ISBN 978-5-91657-726-6