

Как отличить хорошего менеджера по продажам от плохого



Хороший менеджер разбирается в цепляющей рекламе и предварительной сортировке «наводок», понимает, что они повышают продуктивность вашей работы, и поддерживает вас в этом. И вообще он серьёзно изучает не только науку продаж, но и маркетинг, в частности, адресный. Чтобы преуспеть в Новой экономике, давно пора взглянуть на себя по-новому, пересмотреть свои методы и инструменты, образ действия. Вы можете стать ценнейшим человеком для компании и несравнимо повысить производительность своих продавцов, заменив устаревший «проспектинг» адресным маркетингом, так что ваши люди будут больше времени тратить на продажи подготовленным клиентам.