Знание

- повышение эффективности обсуждения (начатая деятель-ность, встречи коучинговые с директором HR и директором по продажам , диалог стратегический Синергия);
- диагноз и анализ источников препятствий в обсуждении;
- разработка метода обсужде-ния целей от стратегического уровня до операционного;

Умения

- диагноз и анализ руководя-щего потенциала структур продажи (начатые действия, например, периодическая оценка);
- унификация методов и ин-струментов управления (внед-рение коучингового стиля управления);
- совокупность хороших методов;
- активизация инициативы „снизу”;

Отношение

- усиление личной ответственности за реали-зацию целей;
- коучинговый стиль управ-ления;
- четкое представление целей, начиная от стратеги-ческого уровня и связь их с ценностями;
- анализ системы вознагра-ждения (её переменной части).