**ИСКУССТВО ПРОДАЖ**

**§а1е8**

**НАУКА ПРОДАЖ: ОТ ТЕХНОЛОГИИ К ИСКУССТВУ**

Ежемесячный специализированный журнал. № 6 (175) для Казахстана,

№6(116) для Украины, июнь 2019 г.

Издается с июля 2004 г.



E:\Реестр периодики печатній 2019\Наука продаж от техн. к искусству\media\image2.jpeg

Учредитель:

Агентство «Press.kz»

Собственник и издатель: ТОО "Эльмора"

IВ НОМЕРЕ:

Руководитель проекта - Янина Курилович Главный редактор - Мария Тахмазова Корректор - Людмила Кильдюшева Верстка и дизайн - Виктор Курилович Отдел доставки - Наталья Соколик Подписной индекс в каталоге ОАО «Казпочта» -75134 в каталоге "ДП Пресс” (Украина) - 37810

Журнал зарегистрирован Министерством культуры, информации и общественного согласия Республики Казахстан, свидетельство №5191 - Ж от 30.07.2004 г. Журнал зарегистрирован Министерством юстиции Украины, серия КВ №15186-3758 от 29.05.2009 г. Учредитель: ЧП "Хоре"

Подписано в печать 24.05.2019 *Зарегистрированный тираж ЮОООэкз.*

Отпечатано в типографии «Technology of Imaging»,

г. Алматы, ул. Нурмакова, 30, оф. 2 (уг. ул. Айтеке би)

*На страницах журнала используются эксклюзивные статьи, заказанные редакцией, а также статьи наиболее интересных авторов с открытых Интернет-ресурсов с обязательным сохранением авторства.*

*Мнение автора не всегда отражает точку зрения редакции.*

*За содержание рекламных объявлений редакция ответственности не несет. Рукописи не возвращаются.*

*Перепечатка запрещена обладателем исключительных прав.*

**Адрес редакции:**

**Республика Казахстан, 050004, г. Алматы, Фурманова, 53-16 Тел./факс: (727) 271-41-82, 271-01-87 Украина, 73000,**

**г. Херсон, просп. Ушакова, 56, оф. 8,**

Тел.: +38 (0552) 51 13 72, +38 050 605 76 61 Internet: [www.business-portal.kz](http://www.business-portal.kz), [www.art-of-sales.com](http://www.art-of-sales.com) e-mail: [info@business-portal.kz](mailto:info@business-portal.kz).

О «ИСКУССТВО ПРОДАЖ», 2019 г. Казахстан © «НАУКА ПРОДАЖ: ОТ ТЕХНОЛОГИИ К ИСКУССТВУ», 2019 г. СНГ

^ ... МЕНЕДЖМЕНТ

Перевод Алины Прудских

Кто такой intrapreneur

и почему о нем мечтают работодатели?

Александр Бочкин

Как учет рабочего времени

улучшил климат в коллективе

Артем Вайгунас

7 шагов к созданию удаленного отдела продаж Ирина Романенко

«Из двух зол», или Как выстроить здоровое корпоративное управление

02

04

06

08

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Максим Валовой

Как построить отдел продаж по принципу CLIENTS

10

ИСКУССТВО

Дмитрий Чуркин

Как добиться, чтобы заработала система мотивации продавцов? Сергей Соловьев Как продать социопату

•14

18

МАРКЕТИНГ

Анна Дизон

Креативные маркетинговые идеи для вашего бизнеса



E:\Реестр периодики печатній 2019\Наука продаж от техн. к искусству\media\image4.jpeg



Сергей Шевченко

Как организовать мониторинг в социальных сетях Артем Папсуев

Как решить конфликты между продавцами и покупателями маркетплейса

28

30

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 |  | **Бочкин, А.** Как учет рабочего времени улучшил климат в коллективе / А. Бочкин // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 6. – С. 4-5.  *Реальные истории как успокоить сотрудников, негативно реагирующих на новость о вводе АИС.* |
| 2 |  | **Вайгунас, А.** 7 шагов к созданию удаленного отдела продаж / А. Вайгунас // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 6. – С. 6-7.  *Базовый план - как создать непривязанный к определенному городу бизнес, и как привлечь менеджеров по продажам, которые смогут эффективно работать в удаленном режиме.* |
| 3 |  | **Валовой, М.** Как построить отдел продаж по принципу CLIENTS / М. Валовой // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 6. – С. 10-12.  *Как выстроить взаимоотношения с клиентом таким образом, чтобы LTV рос, а новые елиенты сами стремились к работе с компанией.* |
| 4 |  | **Папсуев, А.** Как решить конфликты между продавцами и покупателями маркетплейса / А. Папсуев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 6. – С. 30-31.  *Разбор причин конфликта и пошаговая инструкция решения споров.* |
| 5 |  | **Романенко, И.** "Из двух зол", или как выстроить здоровое корпоративное управление / И. Романенко // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 6. – С. 8-9.  *Выбор существующих в мире моделей корпоративного управления. Какие практики лучше подойдут для отечественного бизнеса?* |
| 6 |  | **Соловьев, С.** Как продать социопату / С. Соловьев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 6. – С. 18-27.  *Социопатам плевать на ваши маркетинговые хитрости. Это очень неудобный тип покупателей. Как работать с циничными потребителями?* |
| 7 |  | **Чуркин, Д.** Как добиться, чтобы заработала система мотивации продацов? / Д. Чуркин // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 6. – С. 14-17.  *Инструментарий и практика внедрения систем мотивации в продающих подразделениях*. |
| 8 |  | **Шевченко, С.** Как организовать мониторинг в социальных сетях / С. Шевченко // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 6. – С. 28-29.  *12 лучших инструментов для отслеживания и анализа - что говорят в интернете о компании или личности.* |