

**Анцупова, Ю. 5 точек классического проектного управления в канбан-системе : какие Agile-методологии позволяют постепенно и постоянно улучшать бизнес-процессы и визуализировать командную работу с помощью сигнальных досок / Ю. Анцупова // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 11. – С. 2-7.**

**Павлюкова, А. Как из паршивой овцы сделать хищного волка : девять из десяти кризисных магазинов можно поднять до первых строчек рейтинга / А. Павлюкова // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 11. – С. 8-9.**

**Трепольский, Д. Сторителлинг в PR: как рассказать историю, которая запомнится : какой должна быть история бренда, и как правильно донести ее до целевой аудитории / Д. Трепольский // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 11. – С. 10-12.**

**5 мифов о видеомаркетинге, которые пора забыть: эти мифы - лишь отговорка, которая мешает вам начать делать видео / пер. с англ. А. Прудских // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 11. – С. 14-16.**

**Калашник, А. Как автоматизировать работу в соцсетях : какие процессы в соцсетях можно и нужно автоматизировать, чтобы сэкономить время и нервы / А. Калашник // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 11. – С. 18-21.**

**5 самых важных тенденций в социальных сетях, на которые стоит обратить внимание в 2020 году: если вы хотите добиться успеха в социальных сетях в 2020 году, то должны разрабатывать стратегию, учитывая последние данные и тенденции / пер. с англ. Т. Пушкина // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 11. – С. 22-27.**

**Сироконян, Н. История успеха: как создавалась Sessia -кэшбек-сервис на базе блокчейн / Н. Сироконян // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 11. – С. 28-29.**