

Плакунова, Е. Теория ограничений: вижу цели, не вижу препятствий: как руководителю выстроить успешную стратегию развития предприятия, используя теорию ограничений. Глава из книги "Квантовый скачок в менеджменте" / Е. Плакунова // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 12. – С. 2-4.

Пархонина, Е. Хаос под контролем: как выстраивать рабочие процессы в условиях пандемии: история директора по операциям о том, как коронавирус спутал планы и заставил "переобуться на ходу" фармацевтическую компанию / Е. Пархонина // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 12. – С. 6-7.

Русаков, Д. Аудит в области продаж и маркетинга: девять принципов инженера и предпринимателя, которые сделали его иконой бизнеса и миллиардером / Д. Русаков // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 12. – С. 8–12.

Елисеев, М. 4 задачи, которые решила автоматизация маркетинга: кейс по внедрению CDP-платформы от коммерческого директора сервиса по доставке еды / М. Елисеев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 12. – С. 14-15.

8 вопросов, которые выявят болевые точки потенциальных клиентов: эти вопросы помогут специалисту по продажам раскрыть проблемы в бизнесе, чтобы начать продуктивный диалог с клиентом / пер. с англ. А. Прудских // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 12. – С. 16-17.

Тырсин, Р. Служу клиенту, или золотые правила пятизвездочного сервиса: как заставить стандарты сервиса работать, чтобы самый большой босс-клиент, не уволил нас, потратив свои деньги в другом месте? / Р. Тырсин // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 12. – С. 18-19.

Кильдеев, Ю. Краш-тест: 8 основных методик продаж: обзор известных западных систем продаж. Плюсы и минусы каждой методики и рекомендации по применению / Ю. Кильдеев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 12. – С. 20-23.

Обзор известных западных систем продаж. Плюсы и минусы каждой методики и рекомендации по применению.

Бедарева, О. Недоуполномоченный маркетолог: тяжела жизнь маркетолога, если он трудится в компании, где маркетингу отводится лишь сервисное место. Пути выхода из кризиса ищите в главе из книги Григория Трусова "Сами придут, сами купят" / О. Бедарева // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 12. – С. 24-29.

Шаров, А. 4 причины эмоционального выгорания руководителей: в чем особенность эмоционального выгорания руководителей? Как помочь себе, пока еще точка кипения не достигнута? / А. Шаров // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 12. – С. 30-32.

В чем особенность эмоционального выгорания руководителей? Как помочь себе, пока еще точка кипения не достигнута?

Согласно исследованию Deloitte, с выгоранием на работе сталкиваются 77% сотрудников. Ссылаясь на статистику рекрутингового агентства Hays от 2018 года, в России эта цифра немного выше – 79%. Важно отметить, что эти данные были получены еще до пандемии. Сейчас же, можно смело утверждать, что на фоне всех сопутствующих изменений, этот процент вырос.

Что такое эмоциональное выгорание? Если говорить простым языком – это диссонанс между количеством желаний человека, которые он хочет воплотить, количеством прилагаемых усилий и получаемыми результатами