



Бакшт К. А.

Построение отдела продаж: с «нуля» до максимальных результатов. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2014. – 304 с: ил. – (Серия «Искусство продаж»)

ISBN 978-5-496-00311-7

В основу книги, которую вы сейчас держите в руках, лег опыт организации профессиональных отделов продаж в более чем 300 различных Компаниях в Москве, регионах России, странах СНГ и Балтии. Кроме определенных корректив, внесенных в третье издание на основе нового опыта, появились и новые разделы.

Книга будет полезна собственникам и руководителям коммерческих предприятий, руководителям отделов продаж, менеджерам по продажам, а также всем тем, кто хочет создать свой бизнес, ориентированный на работу с корпоративными клиентами.