



□ □ Терехин К. И.

□ □ Книга коммерческого директора. — СПб.: Питер, 2007. — 224 с.: ил. — (Серия «Совет директоров»).

□ □ ISBN 978-5-469-01569-7 5-469-01569-6

«Книга коммерческого директора» написана консультантом по управлению сбытом и маркетингом Константином Терехиным. Задуманная как незаменимое пособие для каждого коммерческого директора, она содержит конкретные способы, технологии и методы оптимизации текущей коммерческой деятельности компании. Автор учит определять долговременную стратегию развития продаж, создавать конкурентные преимущества, управлять мнением клиентов, правильно вести ценовые войны и многому другому. Книга содержит большое количество примеров из практики российских и иностранных компаний, что явится огромным подспорьем в работе. Издание продолжает серию «Совет директоров», ориентированную на топ-менеджеров организаций, представляющих важнейшие функции бизнеса.