

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА

Гребенников А. А.

- 3 Как определить перспективные направления бизнеса: анализ и оценка рынка сбыта

ПЛАНИРОВАНИЕ

Акимова Е. В.

- 18 Как сформировать и выполнить план продаж

Кислов Д. В.

- 32 План продаж в вопросах и ответах

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

- 40 Как выстраивать план продаж в кризисный период

РУКОВОДСТВО К ДЕЙСТВИЮ

Алексеев А. А.

- 44 Определяем доходность реализации товарных групп

Чванова М. А.

- 53 Оптимизируем расчеты с поставщиками и подрядчиками

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

Кислов Д. В.

- 66 Товарный и коммерческий кредиты: порядок расчета и сроки

Крымов Д. В.

- 76 Продажа в рассрочку: оформляем правильно

ВЭД

Анисимова А. В.

- 81 Как управлять ценами компаниям — участникам ВЭД, чтобы сохранить продажи

ЛОГИСТИКА

Гребенников А. А.

- 93 Транспортная логистика предприятия: оптимизируем расходы

ШПАРГАЛКА

Н. Болдырева, М. Петухова

- 104 8 способов рассчитаться с контрагентами, когда денег нет

РИСКИ

Зозуля Т. Н.

- 107 Дебиторская задолженность: минимизируем риски и потери

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

- 117 Как управлять дебиторской задолженностью в нестабильной ситуации