

ББК 32.96
П 32

Пикман В.С.

П 32 Эффективные системы продаж телекоммуникационных услуг для дома / Виталий Пикман. — Харьков : Золотые страницы, 2013. — 136 с.

ISBN 978-966-400-250-6

Эта книга предназначена для руководителей телекоммуникационных компаний, директоров и руководителей отделов продаж, дилеров по продажам телекоммуникационных услуг на массовом рынке.

Содержит методы и практические примеры построения системы продаж на различных территориях, способы организации контроля и отчётности крупных подразделений и систем управления человеческими ресурсами, а также примеры, которые помогут избежать ошибок при построении эффективной системы продаж.

ББК 32.96

Все права защищены.

Никакая из частей этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-966-400-250-6

© Пикман В.С., 2013

Содержание

Об авторе.....	5
Введение.....	7
Описание продукта.....	13
Презентация продукта.....	23
Визуализация предложения.....	33
Выбор каналов продаж.....	39
«Door to Door» продажи.....	49
Телемаркетинг.....	55
Поиск и подбор персонала.....	61
Мотивация персонала.....	69
Контроль и отчётность.....	81
Альтернативные каналы продаж.....	91
Комплексные предложения.....	99
Инсталляция и техническое обслуживание.....	103
Программы лояльности и работа с оттоком.....	109
Приложения.....	115
О компании.....	129