

Майкл Соснин

Лидерство в продажах

Мероприятия
по выстраиванию
внутреннего окружения

Майкл Соснин

**Лидерство в продажах.
Мероприятия по выстраиванию
внутреннего окружения**

«Издательские решения»

Соснин М.

Лидерство в продажах. Мероприятия по выстраиванию внутреннего окружения / М. Соснин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-837645-0

Как уже было определено в предыдущих главах, самое главное, что предстоит сделать любому руководителю (не путать с управленцем) любого уровня, — это с одной стороны выбрать, а с другой стороны создать или построить окружение людей (окружение — это не только люди, но сейчас мы скорее рассматриваем человеческий фактор окружения).

ISBN 978-5-44-837645-0

© Соснин М.
© Издательские решения

Содержание

Мероприятия по выстраиванию внутреннего окружения	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Лидерство в продажах Мероприятия по выстраиванию внутреннего окружения Майкл Соснин

© Майкл Соснин, 2017

ISBN 978-5-4483-7645-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Мероприятия по выстраиванию внутреннего окружения

Как уже было определено в предыдущих главах, самое главное что предстоит сделать любому руководителю (не путать с управленцем) любого уровня – это с одной стороны выбрать, а с другой стороны создать или построить окружение людей (окружение это не только люди, но сейчас мы скорее рассматриваем человеческий фактор окружения).

Целью данной книги не является рассмотрение и объяснение вопросов менеджмента, но поскольку мы иногда невольно касаемся этих вопросов обозначим кратко отличие деятельности управленческой с деятельностью руководящей. В России не стоит искать адекватные примеры, потому что в этой стране еще только складывается система менеджмента международного уровня. Существуют единичные примеры соответствия этим понятиям. Но единичный пример нет возможности превратить в правило, поэтому будем опираться на опыт международный.

Управлять – to administrate – мы будем понимать как деятельность по поддержанию работоспособности предприятия на ежедневной постоянной основе. Я намеренно употребляю слово ежедневная основа поскольку это поможет понять суть разницы. Говоря простыми словами это люди, которые напрямую связаны с организацией, как правило ведут ее дела давно и хорошо знают всю ситуацию внутри организации и в некоторой степени связи этой организации. Управленец – человек, обычно отвечающий за подбор кадров, достижение результатов и соблюдение направления движения организации.

Руководить – to lead – как следует из перевода скорее означает возглавлять или направлять организацию. На корабле есть капитан в задачу которого входит определить куда мы сегодня плывем. И есть рулевой который четко следует намеченному курсу. В задачу капитана входит настроить скорее внешнее окружение корабля, рулевого – внутреннее. Вам знакомо выражение стоять у руля. Теперь вы знаете что это такое. Задача рулевого выстроить окружение внутри. Как правило и та и другая роль на всю жизнь. Слишком противоположные свойства нужны для хорошего определения курса и для следования этому курсу безупречно.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.