

Майкл Соснин

Лидерство в продажах

Окружение

Майкл Соснин

**Лидерство в
продажах. Окружение**

«Издательские решения»

Соснин М.

Лидерство в продажах. Окружение / М. Соснин —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-837647-4

Окружение как фактор влияющий на продажи. Окружение внутреннее и окружение внешнее. Связь. Союз. Объединение. Странно смотреть под таким углом зрения на привычное явление? Давайте начнем привыкать к тому, что начиная с директора отдела продаж мы мыслим примерно такими категориями. Если вы уже занимаете пост директора по продажам или собираетесь стать им, что в сущности одно и то же, просто одно желание проявлено в материальном мире, а второе — нет. Но человека оценивают по его мыслям...

ISBN 978-5-44-837647-4

© Соснин М.
© Издательские решения

Содержание

Окружение	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Лидерство в продажах Окружение Майкл Соснин

© Майкл Соснин, 2017

ISBN 978-5-4483-7647-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Окружение

Окружение как фактор влияющий на продажи. Окружение внутреннее и окружение внешнее. Связь. Союз. Объединение.

Странно смотреть под таким углом зрения на привычное явление?

Давайте начнем привыкать к тому что начиная с директора отдела продаж мы мыслим примерно такими категориями. Если вы уже занимаете пост директора по продажам или собираетесь стать им – что в сущности одно и то же – просто одно желание проявлено в материальном мире второе нет. Но человека оценивают по его мыслям. Точнее по уровню желания. Один продавец хочет стать директором и выше, второй нет. Как это понять? Это не важно. Вы должны отвечать только за себя. Хочешь быть директором? Значит эта книга для тебя.

Почему окружение способно оказывать воздействие на эффективность любого процесса нужно просто принять как факт. Вы поймете это получив степень доктора наук и заметив себя в возрасте 65 лет. Пока просто поговорим что такое окружение для вас.

Есть окружение внутреннее – это департамент продаж вашей фирмы. Мы рассматриваем пример департамента продаж поскольку он хорошо показывает суть явления. Вы пришли на работу скажем в 8 утра, ушли в 6. И так всю жизнь. Кто вас окружает? Люди которые занимаются продажами.

Окружение внешнее – это ваши клиенты.

Или партнеры.

Когда вы учитесь продавать вы учитесь взаимодействовать с другими. Вы растете, растет уровень ваших желаний и растет уровень тех с кем вы общаетесь. Очень важно постоянно это отслеживать. Уровень фитнес клуба, уровень магазинов, уровень машины и так до бесконечности, уровень курорта куда вы летите зимой и летом. Да, я уверен в магазин вы уже давно не ходите сами. Это запрещено. Окружение которое может на вас повлиять в магазине способно утянуть вас в их мысли. А это недопустимо.

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.