

Майкл Соснин

Лидерство в продажах

Разделение функций
внутренней и внешней
политики фирмы.
Принцип равенства

Майкл Соснин

**Лидерство в продажах.
Разделение функций
внутренней и внешней политики
фирмы. Принцип равенства**

«Издательские решения»

Соснин М.

Лидерство в продажах. Разделение функций внутренней
и внешней политики фирмы. Принцип равенства /
М. Соснин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-837996-3

The present chapter... или настоящая глава — как принято говорить
в умных книгах на русском языке... поговорим про то, о чем имеет
смысл говорить, если твоя фирма имеет число сотрудников,
наверное, от 10 000 человек, желательно, в каждой стране мира.

ISBN 978-5-44-837996-3

© Соснин М.
© Издательские решения

Содержание

Разделение функций внутренней и внешней политики фирмы.	6
Принцип равенства	
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Лидерство в продажах Разделение функций внутренней и внешней политики фирмы. Принцип равенства

Майкл Соснин

© Майкл Соснин, 2017

ISBN 978-5-4483-7996-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Разделение функций внутренней и внешней политики фирмы. Принцип равенства

The present chapter... или настоящая глава – как принято говорить в умных книгах на русском языке... поговорим про то о чем имеет смысл говорить если твоя фирма имеет число сотрудников наверное от 10 000 человек желательно в каждой стране мира.

Почему так жестко?

Я сам этого долго не понимал, угробил свой холдинг именно по этой причине – мне было жалко денег и я постепенно решил начать делать все сам.

Мои книги есть своеобразная исповедь перед Богом за те ошибки которые я сделал.

Я хочу верить что смогу уберечь миллионы людей от тех ошибок, которые совершил сам. По большей части мои ошибки были обусловлены постсоветским пространством с его правилами и безуспешными попытками внедрить сюда те принципы которые существуют в цивилизованном мире.

Первый принцип: твоя фирма должна быть большой. Что такое большая фирма? Я уже сказал, что этот размер принят на международном рынке и начинается с 10 000. В России есть фирмы международные и есть фирмы региональные. Соответствующие рейтинги можно найти и проанализировать.

Я понимаю что в некотором смысле ограничиваю круг потенциальных читателей, но я понял что всегда нужно говорить правду. Читатель может проанализировать свое положение в плане карьеры и сделать выводы.

У некоторых людей возникает вопрос – а что станет с прекрасными маленькими бизнесами, которые закроются после того как их сотрудники прочтут мои книги?

Моя позиция в этом вопросе совпадает с тенденциями современного мира. Должен остаться только крупный бизнес и постепенно это произойдет. Отвлекусь немного. На каком этапе своего развития человек должен получать информацию которую сейчас получаете вы? Что происходит? Человек закончил школу, сходил в армию (это необходимо), и тут ему пришлось в голову заняться бизнесом... сейчас мне это кажется мягко говоря странным. Но на рынке постоянно видно случаи банкротств малого так называемого бизнеса. После этого владельцы такого бизнеса жалуются на систему, которая их не защитила. Но если принцип существования современного мира такого поведения не предполагает? Сегодня в каждой стране мира, во всех странах мира действует единый принцип: получение образования и потом поступление на работу в большую фирму.

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.