

Obsah

O autorovi.....	7
Poděkování.....	8
Předmluva	9

ČÁST I

VEDENÍ PŘI PRODEJI: JAKÁ JE SITUACE	11
--	-----------

1. Typický den vedoucího prodeje	12
2. Problémy vedoucích prodeje	17
3. Nikoho nelze dlouhodobě motivovat zvenčí	22
4. Bez správné techniky práce to nejde.....	24
5. „Červené linie“ vedoucích prodeje.....	26
6. Typický pracovní týden.....	34
7. Orientace v rámci firmy.....	50
8. Hraní rolí: diskuse s ředitelem	59

ČÁST II

PŘÍMÉ VEDENÍ: JAKÁ JE PRAXE	63
--	-----------

9. Analýza individuální situace ve firmě: co vede k úspěchu?.....	64
10. Rozhovory o cílech	69
11. Příklady úspěšných rozhovorů o cílech.....	84
12. Přímé vedení týmu	91
13. Prodejní region zvyšuje výkon – příklad praktického vedení	114
14. Jakou podporu může poskytnout vrcholový management.....	126
15. Kdo chce vést ostatní, musí vést v první řadě sám sebe	128