

Obsah

| | |
|--|----|
| KAPITOLA 1 | |
| Trauma povýšení | 9 |
| KAPITOLA 2 | |
| Od housenky k motýlovi | 13 |
| KAPITOLA 3 | |
| Práce obchodního manažera je těžká, ale perspektivní | 15 |
| KAPITOLA 4 | |
| Co se líbí a nelíbí ochodním zástupcům na jejich vedoucích | 18 |
| KAPITOLA 5 | |
| Jaký by měl být obchodní manažer | 22 |
| KAPITOLA 6 | |
| Jak obchodní manažer řídí a organizuje práci | 26 |
| KAPITOLA 7 | |
| Jak je důležité plánovat čas | 30 |
| KAPITOLA 8 | |
| Obchodní manažer je klíčovou osobou v podnikovém plánování | 34 |
| KAPITOLA 9 | |
| Zásady plánování | 38 |
| KAPITOLA 10 | |
| Nábor a výběr nových obchodních zástupců | 44 |
| KAPITOLA 11 | |
| Program kaučování obchodních zástupců | 49 |
| KAPITOLA 12 | |
| Itinerář | 57 |
| KAPITOLA 13 | |
| Efektivní komunikace | 61 |

| | | |
|--|--|----|
| KAPITOLA 14 | | |
| Psané zprávy ukazují na kvalitu obchodního managementu | | 66 |
| KAPITOLA 15 | | |
| Obchodní manažer musí umět řídit schůzi | | 69 |
| KAPITOLA 16 | | |
| Problém motivace a morálky | | 74 |
| KAPITOLA 17 | | |
| Kontrola | | 79 |
| KAPITOLA 18 | | |
| Hodnocení a vedení obchodních zástupců | | 83 |
| KAPITOLA 19 | | |
| Diskuse nad hodnocením | | 87 |
| KAPITOLA 20 | | |
| Jak jednat s obchodním zástupcem, který se nezlepší | | 90 |
| KAPITOLA 21 | | |
| Běžné chyby obchodních manažerů | | 94 |
| KAPITOLA 22 | | |
| Desatero přikázání obchodního managementu | | 96 |