

NR 3 (33) MAJ-CZERWIEC 2021

SPIS TREŚCI

CENTRUM SPRZEDAŻY

3 · To warto przeczytać

FELIETON

4 · Motywowanie przez kulturę. Rewolucja czy ewolucja?
Łukasz Hodorowicz

TEMAT NUMERU

8 · Menedżer na odległość, czyli jak wspierać zespół nie tylko w czasie pracy zdalnej
Tomasz Krzyzanowski

11 · Zarządzanie komunikacją w systemie hybrydowym
Sandra Kluza, Daria Kwapich

12 · Rola wsparcia sprzedaży w utrzymaniu sprzedaży na odpowiednim poziomie
Krzysztof Zarzycki

15 · Zarządzanie strukturą rozproszoną w praktyce
Dorota Sędek

17 · Zarządzanie sprzedażą po pandemii: wyzwania dla handlowców i ich menedżerów
Tadeusz Woronowicz

21 · Pięć kluczowych strategii w zarządzaniu działem sprzedaży przedstawicieli handlowych
Maciej Sasin

24 · Dyrektor sprzedaży w drodze do budowania zespołu handlowego
Ewa Piotrowska

MATERIAŁ PARTNERA

27 · Dobra strategia sprzedaży to za mało, aby odnieść sukces

POZYSKIWANIE KLIENTA

30 · Jak efektywnie pozyskiwać klientów, korzystając z nieoczywistych metod
Bartosz Langa

32 · Siedem grzechów telesprzedawców. Jak je wyeliminować?
Paweł Jaczewski

35 · Sprzedaż nowej generacji, czyli jak pozyskiwać, utrzymywać i rozwijać relacje z klientami z generacji Y i Z
Piotr Stohnij

MATERIAŁ PARTNERA

38 · Prestiżowe sale VIP, opieka ekspertów i SPA na wyciągnięcie ręki. Zorganizuj luksusowe spotkanie biznesowe w Centrum Konferencyjnym Bania

NARZĘDZIA WSPIERAJĄCE SPRZEDAŻ

40 · Jak opracować swoją BATNĘ na negocjacje? Analiza przypadku
Małgorzata Warda, MBA

43 · Pętle synonimów. Jak otwierać klienta na decyzję zakupową?
Tomasz Sędzimir

46 · Jak skutecznie reagować na gry psychologiczne członków zespołu
Katarzyna Muzyczyszyn

STREFA SZEFA

49 · Sześć doświadczeń w zarządzaniu sprzedażą i firmą, które sprawdziły się w pierwszym roku pandemii
Paweł Muzyczyszyn

52 · Personal branding na LinkedIn – budowa marki osobistej krok po kroku
Marta Michałowska

56 · Działania sprzedażowe B2B na LinkedIn, czyli dlaczego warto stawiać na relacje z klientem
Piotr Kaleta

MARKETING

59 · Marketingowe strategie wsparcia sprzedaży w dzisiejszej rzeczywistości
Katarzyna Tatariewicz

61 · Customer journey map, czyli wpadnij na swojego klienta
Magdalena Kulpa

ZAPYTAJ SPECJALISTĘ

65 · Skuteczny sprzedawca, czyli jak radzić sobie z trudnymi sytuacjami na co dzień
Patrycja Chomiczewska

69 · Sprzedaż telefoniczna jest wciąż najszybszym sposobem na bezpośredni kontakt z klientem – wywiad z Jarosławem Pudełkiem
Joanna Szmatuła