

NR 2 (26) MARZEC-KWIECIEŃ 2020

SPIS TREŚCI

#CENTRUM SPRZEDAŻY

- 2 • To warto przeczytać

#TEMAT NUMERU

- 5 • Sprawna komunikacja w firmie
Szymon Lach
- 8 • Sztuka komunikacji jest językiem przywództwa. Jak usprawnić komunikację w firmie
Marcin Staniszewski
- 11 • Komunikacja poprzez wartości
Piotr Toczyński
- 14 • Jak dotrzeć do źródła konfliktów w organizacji?
Patrycja Dorsz vel Drożdż
- 18 • (Nie)oczywiste sposoby na poprawę komunikacji w firmie
Rafał Mróz

#SKUTECZNA SPRZEDAŻ I WIZERUNEK

- 22 • V generacja sprzedaży. Przestań bać się chaosu. Nielinearność kluczem do sukcesu
Krzysztof Sarnecki
- 26 • Handlowcy na grafikach – jak zaplanować czas pracy, by zmaksymalizować wyniki sprzedażowe
Karolina Dolaś
- 28 • Podejście *design thinking* w sprzedaży
Edyta Paul
- 31 • Pierwsze wrażenie robi się tylko raz, czyli jak popsuć sprzedaż przez nietrafiony kontakt
Marta Bober-Lal
- 36 • *Buyer persona* – cichy bohater sprzedaży
Magdalena Kułpa
- 40 • Optymalizacja generowania sprzedaży z firmowego serwisu internetowego
Marcin Cichoń
- 43 • Pozycjonowanie marki – skuteczne narzędzie biznesowe
Joanna Turczyk

- 48 • Czy informacja prasowa jeszcze sprzedaje?

Agnieszka Gałczyńska

- 51 • 10 wskazówek na skuteczne kampanie e-mailowe w 2020 roku

Julia Janßen-Holldiek

- 54 • Rzeczywistość a oczekiwania. CSA EMAIL SUMMIT 2020: pomost między realiami a oczekiwaniami można zbudować tylko razem

Julia Janßen-Holldiek

#SPRZEDAŻ NA SZPILKACH

- 56 • Kobieta mobberka?

Monika Klonowska

#STREFA SZEFA

- 59 • Szef działu sprzedaży trenerem mentalnym

Piotr W. Zychowicz

- 63 • Jak budować zaangażowanie pracowników?

Anna Dołęgowska-Kowalska

- 66 • Bezpieczeństwo procesów w mikro- i małych przedsiębiorstwach. Identyfikacja ryzyka oparta na metodologii audytu wewnętrznego

Alina Niewczyk-Toczyńska

- 71 • Dobre praktyki na nie najlepsze czasy

Krzysztof Pluciak

- 72 • Zalety i wady zewnętrznego i wewnętrznego audytu sprzedaży

Maciej Sasin

- 76 • Audyt wewnętrzny czy zewnętrzny? A może dwa w jednym?

Dagmara Łuczyńska

- 79 • Przywództwo nowej ery – przewodzenie w oparciu o mocne strony i naturalne talenty

Katarzyna Urban

#ZAPYTAJ SPECJALISTĘ

- 82 • Budowanie zespołu sprzedażowego

Wywiad z Tomaszem Krzyżanowskim