

«УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ» №1–6 2010 Г. СПИСОК СТАТЕЙ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В ЖУРНАЛЕ

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ПРОДАЖ

Рябов В.В.

Искусство продаж в XXI веке: творческое мышление как основа успешного бизнеса. — №1, с. 34

Новикова Г.А.

Корпоративная стратегия продаж как инструмент повышения прибыли компании. — №3, с. 134

Зырянова М.И.

Объять необъятное: корпоративная книга продаж. — №3, с. 146

Заказнов А.В.

Анализ текущих и выявление скрытых возможностей компании по увеличению объемов продаж. — №4, с. 198

Василевский И.Г.

Первые шаги службы продаж. — №4, с. 208

Васильев Б.М.

Двойное подчинение в продажах — миф или реальность? (Часть 1). — №5, с. 262

Буркова А.Ю.

Перекрестные продажи — залог успеха. — №5, с. 284

Моисеев И.В.

Продажи b-2-b: аспекты современных коммуникаций. — №5, с. 290

Васильев Б.М.

Двойное подчинение в продажах — миф или реальность? (Часть 2). — №6, с. 330

Олейник К.А.

Дистанционное управление филиалами. Риски и пути решения. — №6, с. 372

ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

Чинарьян Р.А.

Теоретические основы классификации концептуальных моделей процесса продаж. — №1, с. 6

Олейник К.А.

Думать о бизнесе клиента — новая «старая» технология продаж. — №2, с. 102

Буряков Е.А.

Помощь в бизнесе. — №2, с. 110

Вечканов М.В.

Эксклюзивный поставщик уникального товара. — №3, с. 170

Шухат В.В.

Продажи в посткризисную эпоху: техники формирования лояльности сотрудников и клиентов. — №3, с. 178

Невес М.Ф., Кастро Л.Т.

Инновационное планирование и управление продажами: авторская модель. — №4, с. 246

Токарев В.Ф.

Менеджер по продажам поставщика уже управляет фирмой покупателя. — №6, с. 342

МАРКЕТИНГ И СБЫТ

Федоренко К.П.

Особенности применения базовых конкурентных стратегий на российском рынке электронных компонентов. — №2, с. 70

Мильгром Д.А.

Классификация и сегментация потребителей по поведенческим особенностям типов личностей. — №4, с. 214

Матвеев А.А.

Маркетинговая дифференциация как инструмент управления продажами. — №6, с. 364

ДИСТРИБУЦИЯ И ТОРГОВЫЕ СЕТИ

Горбачев М.Н.

Как оценить эффективность дистрибуции. — №1, с. 42

Альфимова В.С.

Экспресс-курс для начинающих работу с торговыми сетями. — №1, с. 50

Колмаков В.Б.

Как заставить дистрибьюторов работать с крупными корпоративными клиентами. — №3, с. 162

Назаров Л.А.

Особенности сотрудничества с розничными торговыми сетями. — №5, с. 296

Акулич М.В.

Сбытовые стратегии и организация сети дистрибуции. — №6, с. 350

УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМ ПЕРСОНАЛОМ

Хусенский И.А.

Мотивация продавцов в условиях кризиса. — №2, с. 116

Чернышева А.П.

Механизмы развивающих тренинговых мероприятий для персонала продаж. — №2, с. 124

Васильев Б.М.

Система мотивации: плановый подход. — №4, с. 224

Чернышева А.П.

Квалификационное интервью как инструмент отбора персонала в розничную компанию. — №5, с. 302

Панышев К.Ю.

Психологическая подготовка менеджеров по продажам. — №6, с. 380

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДАЖ**Хвалев Е.А., Дыльдаев Д.А.**

Проектная методология внедрения CRM-систем. — №2, с. 82

ТЕЛЕФОННЫЕ И ИНТЕРНЕТ-ПРОДАЖИ**Бразговский А.С.**

«Холодные» звонки: простые решения и хорошие результаты. — №1, с. 64

Чумаченко О.Ю.

Особенности телефонных продаж. — №2, с. 94

Бразговский А.С.

Как построить систему телефонных продаж с нуля: простой пошаговый план. — №3, с. 186

Ларионова Н.М.

«Познакомиться и поработать» — доминанта успеха «холодного» звонка. — №5, с. 314

Шайкин Д.М.

Создание интернет-магазина. — №5, с. 320

СПИСОК АВТОРОВ, ПУБЛИКОВАВШИХСЯ В ЖУРНАЛЕ В 2010 Г.

Акулич М.В. №6, с. 350	Горбачев М.Н. №1, с. 42	Мильгром Д.А. №4, с. 214	Токарев В.Ф. №6, с. 342
Альфимова В.С. №1, с. 50	Дыльдаев Д.А. №2, с. 82	Моисеев И.В. №5, с. 290	Федоренко К.П. №2, с. 70
Бразговский А.С. №1, с. 64, №3, с. 186	Заказнов А.В. №4, с. 198	Назаров Л.А. №5, с. 296	Хвалев Е.А. №2, с. 82
Буркова А.Ю. №5, с. 284	Зырянова М.И. №3, с. 146	Невес М.Ф. №4, с. 246	Хусенский И.А. №2, с. 116
Буряков Е.А. №2, с. 110	Кастро Л.Т. №4, с. 246	Новикова Г.А. №3, с. 134	Чернышева А.П. №2, с. 124, №5, с. 302
Василевский И.Г. №4, с. 208	Колмаков В.Б. №3, с. 162	Олейник К.А. №2, с. 102, №6, с. 372	Чинарьян Р.А. №1, с. 6
Васильев Б.М. №4, с. 224, №5, с. 262, №6, с. 330	Ларионова Н.М. №5, с. 314	Панышев К.Ю. №6, с. 380	Чумаченко О.Ю. №2, с. 94
Вечканов М.В. №3, с. 170	Матвеев А.А. №6, с. 364	Рябов В.В. №1, с. 34	Шайкин Д.М. №5, с. 320
			Шухат В.В. №3, с. 178