

# Какова главная задача отдела продаж? - стабильный результат

---

Система  
управлен  
ие

Мотивац  
ия

Обучен  
ие

Команд  
а

Орг-  
климат

Развитие



# Система управления

## Планирование

- Умение разложить цели на конкретные задачи
- Корректировка планов и задач при изменении ситуации
- Постановка целей краткосрочных и долгосрочных

## Организация

- Формирование правил и принципов работы
- Обеспечение соблюдения бизнес-процессов
- Организация развития сотрудника

## Мотивация

- Руководитель знает цели, мотивы, слабые и сильные стороны каждого сотрудника
- Материальная и нематериальная мотивация
- Формирования команды и настроения

## Контроль

- Понимание контрольных показателей
- Оперативный контроль и анализ

