

Оглавление

Введение.....	5
Продажи как система	9
Увеличение прибыли за счет повышения маржи	19
Увеличение суммы среднего чека.....	33
Увеличение конверсии (из потенциальных клиентов в реальные)	47
Эффективная работа с клиентами	73
Увеличение входящего потока клиентов	89
Мотивация продающего персонала	101
Обучение сотрудников	115
Работа с дебиторской задолженностью	125
Жизненный цикл дебиторской задолженности.....	131
Заключение	185