

Евгений Колотилов
Андрей Ващенко

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР 2.0

25 КЛЮЧЕВЫХ
КОМПЕТЕНЦИЙ
РУКОВОДИТЕЛЯ
В ПРОДАЖАХ



Санкт-Петербург • Москва • Минск

2024

Содержание

Введение	9
Часть I. Как стать коммерческим директором?	15
Глава 1. Кто такой коммерческий директор?	15
Глава 2. Как в мечтах собственников и топ-менеджеров выглядит настоящий коммерческий директор?	19
Глава 3. Какие стадии проходит компания, прежде чем в ней рождается потребность в профессиональном коммерческом директоре?	26
Глава 4. Чего российские собственники и топ-менеджеры ждут от нанятого на работу коммерческого директора? Почему они не выполняют взаимные договоренности?	31
Глава 5. Как выглядит типичная карьера коммерческого директора?	34
Часть II. Характер и психика коммерческого директора	66
Глава 6. Психологические издержки профессии коммерческого директора	66
Глава 7. Искушения коммерческого директора	69
Глава 8. Стрессы коммерческого директора	72
Глава 9. Обиды коммерческого директора	77
Глава 10. Жертвы коммерческого директора	84
Глава 11. Полезные грехи коммерческого директора	88

Содержание

Глава 12. Темная сторона коммерческого директора как источник психической энергии в бизнесе.....	90
Глава 13. Стадии развития мастерства коммерческого директора.....	93
Глава 14. Есть ли у вас план, мистер Фикс?.....	98
Часть III. Как стать самым хорошим коммерческим директором — коммерческим директором 2.0	102
Глава 15. Профессиональная востребованность коммерческого директора.....	102
Глава 16. Факты говорят сами за себя.....	108
Глава 17. Система обучения персонала и продуманные кадровые решения.....	118
Глава 18. Алгоритм воздействия на деловых партнеров.....	121
Глава 19. Коммерческий директор 2.0 и современный схематоз	137
Глава 20. Умение рассказывать истории о себе и других.....	141
Глава 21. Имидж и аура успеха коммерческого директора 2.0, или Слухи и сплетни.....	148
Часть IV. 25 неочевидных компетенций коммерческого директора 2.0.....	154
Глава 22. Трудолюбие.....	154
Глава 23. Красиво представлять свои достижения (социальные доказательства).....	156
Глава 24. Создавать у сотрудников продающее настроение. Методы дежурной мотивации продавцов.....	158
Глава 25. Становиться своим в любой компании с любыми людьми.....	160
Глава 26. Быстро и незатратно проверять новых сотрудников (тест на профпригодность и взаимное доверие)	162
Глава 27. Поднимать выручку всегда и везде.....	164

Глава 28. Демонстрировать свою суперсилу.....	166
Глава 29. Говорить о цене продукта в трех вариантах. Снимать ответственность с клиента за выбор стоимости	172
Глава 30. Постоять за себя в конфликте. Знать свои типовые защитные реакции в конфликте и слова-триггеры, выводящие вас из себя	174
Глава 31. Управлять уровнем своего стресса	178
Глава 32. Заражать делового партнера азартом состязания (спорт, ставки, сделки).....	181
Глава 33. Заставлять других работать, рекламировать, продвигать, продавать, закрывать сделки	183
Глава 34. Использовать при необходимости свою темную сторону на пользу бизнесу.....	185
Глава 35. Правильно и с пользой отдыхать	189
Глава 36. Производить правильное впечатление на незнакомых людей: самопрезентация, самопредставление, титул или звание.....	190
Глава 37. Использовать цикл убеждения с петлей позитивной обратной связи и очеловечиванием продукта.....	194
Глава 38. Обучать персонал результативной презентации продукта с использованием психологических масок	198
Глава 39. Предсказывать позитивный для клиента вариант будущего	201
Глава 40. Переубедить с помощью техники БПК (быстро, просто, красиво).....	203
Глава 41. Формулировать короткие емкие вопросы.....	207
Глава 42. Изображать эмоции и чувства, надевать психологические маски.....	210
Глава 43. Различать признаки лжи	214
Глава 44. Красиво и весомо аргументировать, используя суеверия и эмоциональные аргументы. Применять речевые техники.....	217

Содержание

Глава 45. Вести клиента по этапам алгоритма переговоров	220
Глава 46. Освободить сотрудников от моральной ответственности во время переговоров с клиентом.....	222
Заключение	226
Об авторах.....	232
Корпоративные тренинги.....	234
Список программ Евгения Колотилова.....	234
Список программ Андрея Ващенко.....	238