

# Введение

## Об авторах и книге

Компания “Бизнес-Гармония” специализируется на Качественном Построении Дистрибуции и имеет убедительный опыт успешного внедрения своих технологий на практике.

### Авторы книги:

- Николай Дорощук — учредитель компании “Бизнес-Гармония”, работает в дистрибуторском бизнесе с 1995 года и по сегодняшний день;
- Валерий Кулеша — тренер-практик.

**Идея, составление:** Оксана Кузнецова.

Эта книга предназначена для производителей и дистрибуторов, которые ищут успешные стратегии продаж.

### Производители узнают:

- какие существуют рычаги управления продажами и как можно добиться качественных продаж через дистрибутора;
- на что следует обратить внимание при выборе дистрибутора, как найти с ним общий язык;
- ответы на часто задаваемые вопросы производителей по налаживанию качественных продаж в регионе.

### Дистрибуторы узнают:

- этапы развития торгового отдела, что поможет определить стратегию развития торгового отдела на ближайшее будущее;
- технологию “клонирования” торговых представителей, с помощью которой можно сделать систему продаж менее зависящей от человеческого фактора;
- получают ответы на часто задаваемые вопросы дистрибуторов по развитию отдела продаж.

## Предисловие

В первом издании книги “Дистрибуция на практике” мы предоставили свои практические рекомендации и советы по построению качественной дистрибуции, где давались ответы на вопросы по управлению продажами, по управлению и обучению торгового персонала.

В это издание мы включили практические рекомендации и ответы не только на те вопросы, которые были освещены в первом издании, но и разместили новые ответы на вопросы. Кроме того, в этом издании будут освещены новые темы для дистрибуторов и производителей. Ключевая информация предоставлена дополнительно в видеофайлах, размещенных на прилагаемом компакт-диске.

В главе 1, “Вводная информация для производителей”, части I книги будут рассмотрены рычаги управления продажами через дистрибутора, и как производителю найти общий язык с дистрибутором.

В главе 2, “Вводная информация для дистрибуторов”, будут освещены 4-ре этапа развития торгового отдела и предоставлена технология “клонирования” успешных торговых представителей.

В главе 3, “Вводная информация для руководителя”, будут освещены типы мышления успешных руководителей, способных создать управляемую систему продаж и систему возврата денег. Здесь мы также раскроем пять областей, где сосредоточена деятельность успешных руководителей.

В части II, “Ответы на вопросы” в нескольких главах будут предоставлены практические рекомендации по решению того или иного вопроса. Чтобы вам было легче ориентироваться в списке вопросов и ответов, мы разместили их по темам, каждой из которых посвящена отдельная глава.

### **Дополнительная информация по теме книги:**

- сайт <http://www.kpd.com.ua> — Качественное Построение Дистрибуции;
- сайт <http://www.supervisor.com.ua> — все для работы супервайзера;
- сайт <http://www.bizvideo.ru> — видео для бизнеса.

## **От издательства “Диалектика”**

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересны любые ваши замечания в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо либо просто посетить наш Web-сервер и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится ли вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Отправляя письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также свой обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию новых книг.

Наши электронные адреса:

E-mail: [info@dialektika.com](mailto:info@dialektika.com)  
WWW: <http://www.dialektika.com>

Наши почтовые адреса:

в России: 115419, Москва, а/я 783  
в Украине: 03150, Киев, а/я 152

