

## Cuprins

Scrisoarea autorilor pentru cititori.....	9
Strategia de vânzări pentru creșterea businessului / Adrian Cioroianu .....	15
Planul strategic de vânzări / Mihai Nodea.....	19
Par arogant, pentru că nu mă comport umil... / Adrian Cioroianu .....	22
Echipa – adevărul necenzurat / Loredana Elena Egri.....	25
Dilema promovării agentului de vânzări! / Sorina Bradea.....	28
Dilema promovării agentului de vânzări – continuare... / Sorina Bradea .....	31
De ce cei mai buni vânzători nu ajung totdeauna cei mai buni manageri de vânzări? / Viorel Tașcău.....	34
Caracterul care ucide / Viorel Tașcău.....	37
„De azi sunt manager. Mai departe ce fac?” / Cristian Cojocaru....	42
Managementul echipei de vânzări în 10 puncte / Radu Puiu.....	46
În vânzări, micromanagementul ține de foame! / Viorel Tașcău.....	49
Ce să faci când ești mințit? / Viorel Tașcău .....	51
Despre „Șeful Cel Rău” și cum să te descurci cu el / Viorel Tașcău .....	55
De câte ori poți duce ulciorul la apă? / Cătălin Olteanu.....	58
Probleme de comunicare / Cătălin Olteanu .....	61
Capcana trainingului de comunicare / Georgiana Cristea .....	66
De ce nu confirmă noii angajați în vânzări? / Adrian Cioroianu ...	69
Cum să crești eficiența echipei tale de vânzări? / Eliade Rotariu.....	71

Instrumente folosite în vânzarea B2B – Partea I: Instrumente utilizate de agenții de vânzări / Cristian Cojocaru.....	75
Instrumente folosite în vânzarea B2B – Partea a II-a: Instrumente utilizate de Sales Manageri / Cristian Cojocaru.....	79
Instrumente folosite în vânzarea B2B – Partea a III-a: Managementul performanței / Cristian Cojocaru .....	83
Morcovul și bățul nu funcționează pentru vânzătorii Y / Mihaela Pătrână .....	88
Managementul canalelor indirecte de vânzare (Partea I) / Cristian Cojocaru.....	91
Managementul canalelor indirecte de vânzare Partea II: Managementul canalelor de vânzări non-exclusive / Cristian Cojocaru .....	95
Angajez agent de vânzări – achizitor! / Tudor Ciocoiu .....	99
Atitudine și numai atitudine / Viorel Tașcău .....	102
Ce motivează un vânzător? / Bogdan Bănică .....	104
Comisioane și bonusuri / Bogdan Bănică .....	107
Despre fișa postului și alte utilități / Viorel Tașcău.....	110
Forecastul de vânzări / Bogdan Bănică .....	115
Managerul meu... Liderul meu / Cătălin Ichimescu.....	119
Cum strunești un Top Performer / Cristian Cojocaru .....	123
Ce nu îmi doresc de la vânzătorii atunci când recrutez / Cătălin Ioan .....	125
3 lucruri esențiale cu care să te raportezi la un vânzător din echipa ta / Cătălin Ioan .....	129
Training pentru oamenii de vânzări / Georgiana Cristea .....	132
Echipa de fete / Viorel Tașcău .....	135
Oda vânzătorului Y / Adrian Cioroianu.....	137
Generation Y @ work / Georgiana Cristea.....	139

## Câteva dintre cele mai bune interviuri Sales Magazine în perioada 2016-2019

Despre gândurile unui manager de vânzări / Interviul cu Florin Popa .....	143
„Toată viața am vândut, vindem și vom vinde” / Interviul cu Marius Ștefan.....	149
Nu e ușor... Nu e ușor să iei steagul și să îl ții tot timpul ridicat / Interviul cu Vladimir Sterescu.....	156
Spun ce fac și fac ce spun / Interviul cu Claudiu Dragomir .....	168
Cea mai mare provocare este să îi faci pe oameni să nu abandoneze lupta / Interviul cu Bogdan Matei.....	172
Interviul cu un crescător de prăvălii / Interviul cu Sergiu Nețu.....	177
„Cel care vrea să obțină ceva caută soluții și cel care nu are scopuri caută explicații” / Interviul cu Andrei Prească.....	182
Între strategie și execuție / Interviul cu Marian Șeitan.....	186
Mai bine să iei decizia greșită, decât să fii confuz / Interviul cu Rene Păsculescu ... ..	190
Atunci când pui cărămizi nu una lângă alta, ci una peste alta... / Interviul cu Dragoș Anastasiu.....	196
„În viață sau în business să ai cu tine ce poți duce în 2 valize” / Interviul cu Aurel Nețin .....	205