

Электронная библиотека Grebennikon содержит статьи, опубликованные в специализированных журналах Издательского дома «Гребенников». С 1993 года электронная библиотека работает в области деловой периодической литературы. В настоящее время «Гребенников» выпускает журналы, книги и альманахи по четырем основным направлениям: маркетинг, менеджмент, управление финансами, управление персоналом. Большинство журналов выпускается более 5 лет, многие включены в списки ВАК. Зарубежные материалы представлены с разрешения таких всемирно известных издательств, как Elsevier, Emerald и пр.



Электронная библиотека Grebennikon имеет удобный рубрикатор по 250 темам, подробные аннотации к статьям, обладает возможностью поиска статей по автору, названию и ключевым словам

Информация Статьи Видео Статистика Для вузов и библиотек Новая версия (тест)

Grebennikon Электронная библиотека Grebennikon СИ РАНХиГС

25 лет Выход

[Рубрикатор статей](#)

Основные разделы Grebennikon

Маркетинг	Финансы	Персонал	Менеджмент
Брендинг	Инвестирование	Кадровый менеджмент	Логистика
Интернет-маркетинг	Финансовый менеджмент	Мотивация	Стратегический менеджмент
Маркетинговые исследования	Кредитование	Обучение персонала	Balanced scorecard
Маркетинговые коммуникации	Налоги и налогообложение	Внутренние коммуникации	Бизнес-процессы
Потребительское поведение	Рынок акций	Лидерство	Корпоративная культура
Реклама	Рынок деривативов	Личная эффективность	Управление преобразованиями
Управление маркетингом	Страхование	Люди и организация	Управление проектами
Управление продажами	Управление рисками	Развитие персонала	Управленческий учет
	Факторинг	Рынок труда	

Поиск по журналам позволяет выбирать журнал в определенном разделе, а также ознакомиться с пресс-релизом журнала: главный редактор, цели проекта, авторы журнала и т.п.

Обратите внимание на рубрику Видео. Здесь вы сможете просмотреть интервью, мастер-классы и даже видеокурсы от практиков.

Всё Статьи **Видео**

Сначала новые ▾



Государство и эффективные институты....
Кликунов Н.Д.

Видеокурсы



Эффективность государственных инвестиций....
Кликунов Н.Д.

Видеокурсы



Общественный выбор. Эффективность...
Кликунов Н.Д.

Видеокурсы

Видеоматериалы

- Тренинги и мастер-классы
- Видеоблоги
- Видеокурсы
- Вебинары
- Видеоинтервью

1067

[Рубрикатор статей](#)

Найти статью



Стимулирующие контракты
Кликунов Н.Д.

Видеокурсы



Асимметрия информации
Кликунов Н.Д.

Видеокурсы

Видео > Переговоры и совещания

Дожимать клиента в процессе переговоров о продажах

Но статистика, по 10 клиентам совершает покупку только один. У многих существует проблема с тем, как привести сомневающегося клиента к решению о покупке. Дмитрий Норка рассказывает как продавцу работать в процессе переговоров.

Автор: Норка Дмитрий
Сборник: "Видеоблоги", 2017 г.
Рубрика: Переговоры и совещания | Планировка и эффективность личных продаж

Как часто проводить планерки?

Сколько раз в месяц нужно проводить совместные мероприятия? От чего зависит частота проведения планерок и совещаний?

Автор: Швакин Александр
Сборник: "Тренинги и мастер-классы", 2018 г.
Рубрика: Переговоры и совещания

Переговоры без нужды. Переговоры по Кемпу

Автор: Морозова Людмила
Сборник: "Видеоблоги", 2017 г.
Рубрика: Переговоры и совещания

Дожимать клиента в процессе переговоров о продажах



Норка Дмитрий



Бизнес-тренер, автор и координатор проекта "Стратегии и тактики продаж"
Местоположение: Москва

- Брендинг
- Интернет-маркетинг
- Маркетинговые исследования
- Маркетинговые коммуникации
- Потребительское поведение
- Реклама**
- Управление маркетингом
- Управление продажами

С помощью рубрикатора можно быстрее найти необходимую информацию



Электронная библиотека
Grebennikon

 В этой рубрике

Рубрикатор > [Маркетинг](#) > [Реклама](#) > Креатив в рекламе

Сортировать по: [заголовку](#) [журналу](#) [дате](#)

[Организация рекламной деятельности в СССР в 1950–1970-х гг. \(часть 2\)](#)

Organization of advertising activities in the USSR in 1950–1970 (part 2)

Авторы статьи рассматривают рекламную деятельность в СССР в контексте конкретных социально-политических условий и их рекламы, и средствами массовой информации, транслировавшими рекламный продукт, а также специфика задач, решаемых

[Предварительный просмотр](#)

Авторы: [Грицук Александр](#), [Кутыркина Людмила](#)
Журнал: "Реклама. Теория и практика", #3, 2017 г.
Рубрика: [Креатив в рекламе](#) [Разработка рекламной стратегии](#) [Реклама в печатных СМИ](#)

Статьи можно как просматривать, так и скачивать в PDF формате



Предварительный просмотр
16 из 16 страниц читабельны

[Скачать](#) (906 Kb, 16 стр.)

Грицук Александр Павлович



Ученая степень: к. с. н.
Доцент кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна РЭУ им. Г.В. Плеханова
Местоположение: г. Москва

Список статей этого автора:

- [Организация рекламной деятельности в СССР в 1950–1970-х гг. \(часть 2\)](#)
Журнал: Реклама. Теория и практика, #3, 2017 г.
- [Организация рекламной деятельности в СССР в 1950–1970-х гг. \(часть 1\)](#)
Журнал: Реклама. Теория и практика, #2, 2017 г.
- [Пенсионная реформа в РФ: неэффективная коммуникация как источник репутационных](#)

[Скачать](#) (906 Kb, 16 стр.)

Кутыркина Людмила Владиславовна



Ученая степень: к. филос. н.
Доцент РЭУ им. Г.В. Плеханова
Местоположение: г. Москва

Список статей этого автора:

- [Организация рекламной деятельности в СССР в 1950–1970-х гг. \(часть 2\)](#)
Журнал: Реклама. Теория и практика, #3, 2017 г.
- [Организация рекламной деятельности в СССР в 1950–1970-х гг. \(часть 1\)](#)
Журнал: Реклама. Теория и практика, #2, 2017 г.
- [Пенсионная реформа в РФ: неэффективная коммуникация как источник репутационных](#)

[Пенсионная реформа в РФ: неэффективная коммуникация как источник репутационных](#) Свяжитесь с нами

[jvosite](#)

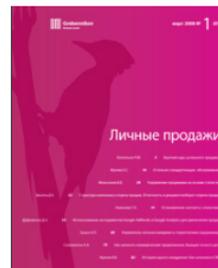
При предварительном просмотре, кроме ключевых слов и краткого содержания статьи, можно увидеть сведения об авторе, а также список других статей и изданий этого автора

Поиск по журналам позволяет выбрать журнал по нужной теме

- [Event-маркетинг](#)
- [Альманахи](#)
- [Бренд-менеджмент](#)
- [Бухгалтер в издательстве](#)
- [Интернет-маркетинг](#)
- [Клиентинг и управление клиентским портфелем](#)
- [Книги](#)
- [Личные продажи](#)
- [Логистика сегодня](#)
- [Маркетинг и маркетинговые исследования](#)
- [Маркетинг и финансы](#)
- [Маркетинг розничной торговли](#)
- [Маркетинг услуг](#)
- [Маркетинг-дайджест](#)
- [Маркетинговое образование](#)
- [Маркетинговые коммуникации](#)
- [Менеджмент инноваций](#)

- [Менеджмент качества](#)
- [Менеджмент сегодня](#)
- [Менеджмент-дайджест](#)
- [Мотивация и...](#)
- [Поиск и оценк...](#)
- [Промышленн...](#)
- [Реклама. Теор...](#)
- [Стратегическ...](#)
- [Управление к...](#)
- [Управление к...](#)
- [Управление к...](#)
- [Управление п...](#)
- [Управление п...](#)
- [Управление р...](#)
- [Управление ф...](#)
- [Управление ч...](#)
- [Управленческ...](#)

Личные продажи



Список статей по номерам журнала

2014: [№1](#), [№2](#), [№3](#), [№4](#)
 2013: [№1](#), [№2](#), [№3](#), [№4](#)
 2012: [№1](#), [№2](#), [№3](#), [№4](#)
 2011: [№1](#), [№2](#), [№3](#), [№4](#)
 2010: [№1](#), [№2](#), [№3](#), [№4](#)
 2009: [№1](#), [№2](#), [№3](#), [№4](#)
 2008: [№1](#), [№2](#), [№3](#), [№4](#)

Посмотреть все статьи журнала

Статьи публикуются в рубриках:

- [Природа и эффективность личных продаж](#) (74)
- [Управление торговым персоналом](#) (29)
- [Переговоры и совещания](#) (17)
- [Мотивация торгового персонала](#) (13)
- [Коучинг](#) (11)
- [Обучение торгового персонала](#) (11)
- [Практика управления продажами](#) (11)
- [Тренинг](#) (10)
- [Личная эффективность](#) (9)
- [Комплексное управление продажами](#) (8)
- [Розничные продажи](#) (8)

Пресс-релиз.

Цель проекта

Предоставить читателям практические, конкретные методики и инструменты, позволяющие организовать эффективно работающую службу сбыта товаров и услуг, которая оперативно реагирует на все изменения на рынке. Дать возможность систематизировать свои знания, опыт, навыки и получить основу для их дальнейшего совершенствования.

Тематика журнала

- Организация и проведение корпоративного обучения в отделе продаж
- Специфические особенности продаж товаров и услуг
- Навыки торгового персонала в условиях жесткой конкуренции
- Современные технологии в службе продаж
- Техники NLP в продажах
- Корпоративные стандарты работы торгового персонала
- Привлечение и удержание клиентов
- Взаимодействие отдела продаж с другими подразделениями компании
- Наставничество и коучинг в отделе продаж
- Методика оценки деятельности торгового персонала
- Телемаркетинг и телефонные продажи
- Отчетность и документооборот отдела продаж
- Прямой маркетинг

«Поиск по журналам» дает возможность выбрать тему, конкретный номер журнала или определенную рубрику, посмотреть обобщенный список тематик журнала и пресс-релиз

[Рубрикатор](#) > [Книги](#) > Книги по маркетингу

Сортировать по: [заголовку](#) [журналу](#) [дате](#)

[Маркетинг на основе баз данных](#)

Strategic Database Marketing

Персональная информация о клиентах, хранящаяся в базе данных по клиентам вашей компании, — источник уникального конкурентного преимущества. Но используете ли вы эту информацию максимально эффективно? Или вашим сотрудникам трудно, а то и невозможно получить доступ к нужным данным?

В книге подробно рассматриваются новейшие стратегии, основанные на использовании Интернета. С их помощью вы сумеете полностью задействовать потенциал базы данных по вашим клиентам и превратить ее в инструмент обеспечения продаж.

[Предварительный просмотр](#)

Автор:
Журнал: "Книги", #3, 2007 г.
Рубрика: [Книги по маркетингу](#)

[Скачать](#) (12591 Kb, 443 стр.)

Книги, как и статьи, можно просматривать и скачивать в PDF формате

Так выглядят остальные страницы, недоступные для прочтения

Адаптация персонала



Журнал: "Альманахи", #1, 2015 г.
Рубрика: [Альманахи по менеджменту](#)

Специальный материал, альманах

Содержание статьи:

- Оглавление статей
 - Адаптация сотрудника в коллективе
 - Адаптация персонала: современный взгляд
 - Повышение эффективности руководителей в первые 100 дней их работы
 - Поколение Сети на рынке труда: адаптация и мотивация
 - Специалист по адаптации персонала. К чему и как адаптируем?
 - Программа развития навыков, насколько это реально?
 - Быстрый вывод новых сотрудников отдела продаж на результативную работу
 - расстройствами личности
 - К вопросу движения молодых специалистов в нефтяной компании
 - с персоналом
 - Построение системы адаптации торгового персонала
 - Процессы адаптации менеджеров в кредитных организациях

[Предварительный просмотр](#)
5 из 114 страниц читабельны

Альманахи не входят в подписку и представлены на ресурсе для ознакомления

- Ударил интернетом по кризису!
- О некоторых аспектах антикризисных кампаний
- Эффективное бюджетирование маркетинговых коммуникаций: до и после кризиса
- Кризис и хорошая маркетинговая форма — совместимые вещи
- Кризис и маркетинг: на пути от рынка к клиенту
- Быть или не быть рекламе в период кризиса
- Настоящее и будущее рекламы. Посткризисная антиутопия

[Предварительный просмотр](#)
5 из 161 страниц читабельны