**Список литературы из фонда Донской публичной библиотеки к мастер-классу: «Действующий отдел продаж – как собрать команду мечты?»**

*Книжные издания:*

1. Бакшт К. А.   Боевые команды продаж : [цели и план построения системы продаж, текущий документооборот отдела продаж, усиление продаж, стратегия регионального развития, опыт проведения конкурсов] : продолжение бестселлера "Построение отдела продаж" / К. Бакшт. – СПб. [и др.] : Питер, 2008. - 240 с.

ОФ 3.142.118

1. Бакшт К. А. Построение отдела продаж: с "нуля" до максимальных результатов / К. Бакшт. – СПб. [и др.] : Питер, 2006. - 186 с.

ОФ 3.097.363

1. Джонстон М. У.   Управление отделом продаж : Планирование. Организация. Контроль / М. У. Джонстон, Г. У. Маршалл ; [пер. с англ. А. И. Мороза, О. Л. Пелявского]. - 7-е изд. - М. : Вильямс, 2005. - 904, [1] с

Э 3.080.396

1. Занько Д. И. Адаптация, мотивация и развитие персонала отдела продаж / Д. Занько. – М. ; СПб. : Вершина, 2006. - 235 с.

ОФ 3.105.954

1. Минчингтон Б.    HR-бренд: как стать лидером. Строим компанию мечты : пер. с англ. / Б. Минчингтон. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2011. - 279 с. : ил.

 Э 3.205.539

1. Норка Д. И.   Управление отделом продаж малого предприятия, стратегии и тактики успеха / Д.И. Норка. – М. : ГроссМедиа : Рос. бухгалтер, 2008.- 295 с.

Э 3.145.890

1. Норка Д. И.   Управление отделом продаж, стратегии и тактики успеха / Д. И. Норка. - М. : ГроссМедиа, 2006. - 295 с.

Э 3.097.172

1. Петров К. Н. Управление отделом продаж: [планирование: построение эффективной структуры отдела продаж, использование CRM-систем; организация: прогнозирование продаж, подбор и мотивация торгового персонала контроль: контроль затрат, анализ результативности сотрудников : [пер. с английского] / Петров К. Н. – М. [и др.] : Вильямс, 2011. - 328 с.

Э 3.192.166

1. Скуднова Н. И.   Управление отделом продаж / Н. Скуднова. – М. ; СПб. : Вершина, 2006. - 197 с.

Э 3.097.822

1. Сотникова Т. В.   Отдел продаж "под ключ": проект, организация, управление / Т. Сотникова. – СПб. [и др.] : Питер, 2009. - 396 с.

 Э 3.167.090

1. Цыбульский К.   Управление отделом продаж: прогноз, организация, мотивация, контроль / К. Цыбульский. - Харьков : Гуманитарный центр, 2009. - 378 с.

Э 3.168.043

*Статьи из журналов:*

1. Абуцкевич А. Мотивация отдела продаж: пять ключевых принципов / А. Абуцкевич // Финансовый директор. - 2013.- № 9.- С. 71-74
2. Балаганская Е. Особенности формирования отдела продаж в инновационной компании / Е. Балаганская // Управление продажами.- 2005.- №2.- С. 11-16
3. Брилль Д.А. Формирование команды отдела продаж. Кадровые вопросы с точки зрения руководителя службы сбыта / Д. А. Брилль // Управление продажами.- 2007.- №3.- С. 178-184
4. Бровко Д. А. Технология построения эффективного отдела продаж / Д. А. Бровко // Управление продажами.- 2014.- № 3. - С. 142-147
5. Вишнякова М. Живая система KPI: отдел продаж / М. Вишнякова // Справочник по управлению персоналом. - 2015. № 3.- С. 94-97
6. Волостнова М. Я разделяю сотрудников на три категории — люди Власти, люди Технологий, люди Отношений / М. Волостнова // Управление персоналом. - 2014. - № 17. С. 41-51
7. Гайнетдинов М. Х. Влияние навыков продавца на эффективность работы компании / М. Х. Гайнетдинов // Управление продажами.- 2014. - № 2. - С. 114-117
8. Гараева Г. Увлеченная работа с вовлеченностью в "OBI Россия" / Г. Гараева // Современная торговля. - 2014.- № 8. - С. 52-61
9. Денисова А. Принципы премирования сотрудников отделов продаж / А. Денисова // Справочник по управлению персоналом. - 2013.- № 1. - С. 64-66
10. Дубинкина Е. Успешные команды - это немножко максималисты в розовых очках!!! / Е. Дубинкина // Управление персоналом. - 2014. - № 10. - С. 31-34
11. Дуров А. А. Организация отдела продаж, формирование и развитие команды продавцов / А. А. Дуров // Управление продажами. - 2014. - № 4. - С. 250-255
12. Дуров А. А. Повышение продаж с помощью совершенствования системы обучения торгового персонала / А. А. Дуров // Управление продажами. - 2015.- № 3. - С. 208-214
13. Ерин Д. Типовые вакансии FMCG-сферы: критерии успешного подбора / Д. Ерин // Справочник по управлению персоналом.- 2013. - № 3. - С. 42-47
14. Качурин С. Организуем структуру отдела продаж страховой компании /С. Качурин // Служба кадров и персонал. - 2013. - № 11.- С. 28-33
15. Кашина А. И. Назначаем руководителя отдела продаж из числа сотрудников: опыт, ошибки и решения / А. И. Кашина // Менеджмент сегодня.- 2014. -№ 4. - С. 216-225
16. Кроткова Т. А. Создаем отдел продаж: профессиональный подбор сотрудников на сложном рынке / Т. А. Кроткова // Управление продажами. - 2014. - № 3. - С. 158-166
17. Кукаркина О. "Земля Санникова" есть где-то? / О. Кукаркина // Управление персоналом.- 2014. - № 10.- С. 39-44
18. Куликов И. Эффективный отдел продаж: как выйти на новый уровень / И. Куликов // Маркетолог. - 2013. - № 9. - С. 20
19. Лобарева А. Если вам нужны идеальные сотрудники, спросите у кандидата: «Что вы думаете о ЧЕСТНОСТИ?» / А. Лобарева // Управление персоналом. - 2014.- № 16. С. 67-78
20. Лысенко Ж. Подбор сотрудников в отдел продаж: игра на опережение / Ж. Лысенко // Справочник по управлению персоналом. - 2014. - № 8. - С. 38-44
21. Меркулов М. Ю. Система конкурсного отбора сотрудников в отдел продаж / М. Ю. Меркулов // Управление продажами. - 2014. - № 5. - С. 302-308
22. Мухортин К. Главное в команде - наличие лидера, идеи и взаимного уважения / К. Мухортин // Управление персоналом. - 2014. - № 9.- С. 61-64
23. Новинка в управлении персоналом - плейбек-театр: инструкция по применению // Кадровое дело.- 2014. - № 1.- С. 88-93
24. Персонал для фармкомпаний // Служба кадров и персонал. - 2015.- № 2. - С. 5-6
25. Пименов Р. Учет человеческого фактора в компании как залог успешных продаж // Управление продажами.- 2005.- № 3.- С. 22-28
26. Подбор персонала - основные принципы // Модный magazin.- 2014.- № 4. - С. 52-57
27. Сартан Г. Неожиданные последствия тренинга командообразования / Г. Сартан // Служба кадров и персонал. - 2014. - № 11. - С. 63-68
28. Семеновых О. П. Материальная и нематериальная мотивация сотрудников отдела продаж / О. П. Семеновых // Управление продажами. - 2013. - № 4. - С. 246-252
29. Смирнова Ж. Команда отдела продаж: необходимое соотношение составляющих командной результативности / Ж. Смирнова // Управление продажами.- 2003.- № 3.- С. 50-54
30. Сотникова Т. В. Особенности формирования команд в сбытовых подразделениях / Т. В. Сотникова // Управление продажами.- 2011.- №5.- С. 258-266
31. Черемисинов В. Г. Организация регулярной работы в отделе продаж: отчетность о продажах и контроль над системой / В. Г. Черемисинов // Менеджмент сегодня. - 2014. - № 2. - С. 88-98
32. Чернышева А. П. Коммуникативные секреты управления персоналом отделов продаж / А. П.Чернышева // Управление продажами. - 2013. - № 3. - С. 182-191
33. Шорец М. Потеря прибыли из-за конкуренции сотрудников отдела продаж / М. Шорец // Личные продажи.- 2011.- №2.- С. 134-138