

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

The screenshot shows the Grebennikon website interface. At the top, there is a navigation bar with links: "Общая информация", "Статьи", "Статистика", "Для вузов и библиотек", and "Сайты". The main header includes the Grebennikon logo with "20 лет" and the text "Электронная библиотека Grebennikon". A search bar is present with a "Найти статью" button and a link to "Рубрикатор статей". Below the search bar, there are two buttons: "Это интересно" (334) and "Статьи по рубрикам". The "Статьи по рубрикам" button is highlighted with a red box and an arrow pointing to the text "Основные разделы Grebennikon". The "Статьи по рубрикам" button is also highlighted with a red box and an arrow pointing to the text "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.". Below these buttons, there are four main categories: "Маркетинг", "Финансы", "Персонал", and "Менеджмент", each with a list of sub-topics. The "Статьи по рубрикам" button is also highlighted with a red box and an arrow pointing to the text "Основные разделы Grebennikon".

Общая информация Статьи Статистика Для вузов и библиотек Сайты

Grebennikon 20 лет
Электронная библиотека Grebennikon

СЗИ РАНХиГС
Выход

Найти статью
Рубрикатор статей

Это интересно 334

Статьи по рубрикам Статьи по журналам

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	

- 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.

3. [Пенсионная реформа в РФ: неэффективная коммуникация как источник репутационных](#)

3. [Пенсионная реформа в РФ: неэффективная коммуникация как источник репутационных](#)

Связаться с нами

jvosite

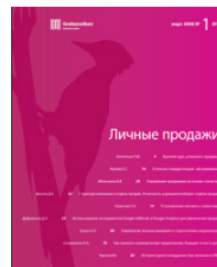
При предварительном просмотре, кроме ключевых слов и краткого содержания статьи, можно увидеть сведения об авторе, а также список других статей и изданий этого автора

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 менеджм](#)

Специальный материал, альман

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

— Ударим 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