

5 УНИКАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ И ЕЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

АУДИТОРИЯ ИНТЕРЕСУЕТСЯ ПРОДУКТАМИ ДЛЯ БИЗНЕСА, АВТО, ГАДЖЕТАМИ

ПРОСМОТРОВ СТРАНИЦ** 4 385 000

УНИКАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ** 1 273 000

CTR 0,10 - 0,15

САЙТ	АУДИТОРИЯ
gd.ru	Генеральные директора, руководители подразделений, принимающие бизнес-решения в компании
fd.ru	Финансовые и генеральные директора, бухгалтеры, аудиторы, бизнес-консультанты
kom-dir.ru	Успешные владельцы бизнеса и руководители высшего и среднего звена
hr-director.ru	Директора по персоналу, руководители кадровых подразделений, hr-специалисты, рекрутеры
law.ru	Юристы и юрисконсультанты, руководители юридических департаментов компаний, судьи, адвокаты



Наценка на баннер-расклад 240x400 (600x400) - 25%

*Стоимость указана без учета НДС 18%

**По данным Google Analytics в месяц

100% (990) x 140 CPM 650р.*

Генеральный Директор

Читайте в электронном журнале

Статьи с уникальными материалами для руководителей получают больше. Очень важно сотрудничать и работать с ними и интегрировать. Внедрение CRM по-новому высветило главные нарушения.

Прочитано: 0 из 20

Подписка до 21.12.2017

Выбор редактора Статьи 42 Электронный журнал Приказали подписчиков Новости

О журнале Статье подписчиком

Книжки Решения После работы Рекомендованные подписчики

Школа Генерального Директора Статье подписчиком | 8 (800) 222 15 92

Выс отгружают на 200 тыс. руб., если...

Подписаны на "Генеральный Директор"

Что делать, если к Вам пришли люди в масках?

Грешит ли Ваш налоговый прораб? Проверить...

Закупки

Стратегия и развитие

Малый Бизнес

Как увеличить продажи

Продукт 320

Маркетинговые кейсы

Лицензия

Оптимизация

Патенты и право

Антикоррупционное управление

Динное развитие

Управление персоналом

Бизнес-план

Управление предприятием

Бизнес

Книжки

Свой Бизнес

История успеха

Все 20 тем

Библиотека

Конференции

Как составить правильный бизнес-план

20 сентября 2017 10:00

Свежие статьи

Как оптимизировать конкурентные преимущества компании

Можно ли найти у только что появившейся компании преимущества, которые могли бы привлечь потенциальных покупателей?

Как заставить рядовых сотрудников работать хорошо

В 2015 году мы поставили задачу — увеличить средней час. заработка, чтобы ее выполнить, стали объединять различные процессы. Например, один месяц оплатили 120 руб., другой — на 120 руб. Сотрудники просто откладывали продажи и получали средней час в 250 руб. Это было странно, поскольку многие точки сети работают от ИТ и находятся в регионах, в условиях массового аппарата неопытности. Не зная до поры до времени причин роста среднего часа, мы не работали над улучшением сервиса. Люди стали реже к нам ходить. Пришлось исправлять положение.

19-минутный флешка, который сразу увеличивает производительность команды в 4 раза

Кэри Дженкс Сварден, автор BestSeller-книжки «Scrum. Революционный метод управления проектами», учился на последних курсах военной академии, его назначили инструктором роты. Именно тогда ему удалось найти метод, который увеличил производительность его роты в четыре раза. Позже Сварден убедился, что этот метод эффективно работает в любой команде.

Константин Вахит о том, почему иметь мессенджер в коллективе не всегда плохо

Перед нами к нам в команду попадает сотрудник, который отлично работает, но демонстрирует коллективу attitude не лучше человеческого качества. В подобной ситуации я поступаю так.

Свежие новости

Привлекательность бизнеса в Госдуме закон о наказании за подделку финансовых документов

Федератор Путин победил иностранных предпринимателей комфортные условия работы

MSP откажется от ГОСТов для алкоголя

Розеттер/Бюджет рославил о 3,9% годовой малочисленной продукции в 2017 году

5 новых российских регионов могут закрыть стратегические компании

Бизнес-идеи

Новый продукт за пять минут: стратегия успеха от Google

Социальное предпринимательство в России: развитие, поддержка и идеи

5 инновационных идей для бизнеса миллионеров 2017 года

240 x 400 CPM 650р.*

СИНДРОМ СУХОГО ГЛАЗА: БОЛЕЗНЬ ОФИСНЫХ СОТРУДНИКОВ

Выбор редактора

TOP-5 самых популярных статей

11 страничек мощнейших кейсов, о которых стоит знать

Фреймы, которые нельзя говорить своим сотрудникам

Что сказать клиенту на фразу: "У нас ничего не нужно"

Как провести собеседование: пошаговый алгоритм

Главный редактор журнала "Генеральный Директор" Андрей ШКОЛЫН

Читать сейчас