



*12 марта 2013 г. Александр Меренков, генеральный директор СК «Северная казна», бизнес-тренер, коуч, провел мини-тренинг «Управление маркетингом и продажами на основе Теории ограничения систем».*

Мероприятие проводилось специально для партнеров компании – специалистов отделов рекламы, маркетинга и продаж.

На обучении был представлен подход Теории ограничений к управлению маркетингом и продажами. Участники освоили основы ТОС и узнали, как правильно создать предложение ценности для клиентов.

**Источник:** [Википедия страхования](#) , 13.03.13