

УДК 658.84
ББК 65.291.34
С28

Редактор Д. Сальникова

Семёнов С.

С28 Большие продажи без компромиссов и оправданий: Система эффективных продаж по телефону и на встречах / Сергей Семёнов. — М. : Альпина Паблишер, 2018. — 278 с.

ISBN 978-5-9614-6561-7

Умение продавать — один из важнейших факторов успеха любой компании, особенно в кризисные времена. Покупатели неохотно тратят деньги, а конкуренты наступают на пятки, потому руководитель должен всеми средствами мотивировать своих сотрудников и развивать их навыки продаж.

Сергей Семёнов, бизнес-тренер и консультант с 17-летним опытом продаж, собрал наиболее эффективные методики ведения переговоров, убеждения клиентов и работы с возражениями, фундаментальные принципы и особенности продажи различных видов товаров и услуг, добавил проверенные инструменты повышения мотивации персонала и оценки результатов работы и получил систему управления продажами, которую с успехом можно использовать в компании любого профиля и размера.

После внедрения описанной системы вы наконец сможете добиться нужных объемов продаж. Без компромиссов и оправданий со стороны подчиненных.

УДК 658.84
ББК 65.291.34

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ, для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru

ISBN 978-5-9614-6561-7

© Сергей Семёнов, 2018
© ООО «Альпина Паблишер», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ГЛАВА 1. ДЛЯ КОГО ЭТА КНИГА И ЗАЧЕМ ОНА НУЖНА	7
ГЛАВА 2. ПРО МОТИВАЦИЮ, ИЛИ КАК ПО-НАСТОЯЩЕМУ ЗАХОТЕТЬ	15
ГЛАВА 3. ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПРОДАЖ, БЕЗ ПРИМЕНЕНИЯ КОТОРЫХ ВАМ ТОЧНО НЕ ПОЛУЧИТЬ ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ	47
ГЛАВА 4. ОСОБЕННОСТИ ПРОДАЖИ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ТОВАРОВ И УСЛУГ	159
ГЛАВА 5. АЛГОРИТМЫ РАБОТЫ. КАК ПОЛУЧАТЬ ТРЕБУЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ — ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ	173
ГЛАВА 6. ЧТО ДАЛЬШЕ. КАК ВСЕ ВНЕДРИТЬ И ПОЛУЧИТЬ РЕЗУЛЬТАТ	231
ГЛАВА 7. КАК ГАРАНТИРОВАННО ДОБИТЬСЯ ОТ МЕНЕДЖЕРОВ НУЖНЫХ ДЕЙСТВИЙ (САМАЯ ВАЖНАЯ ГЛАВА)	265
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ	275
ПРИЛОЖЕНИЯ	276
ОБ АВТОРЕ	277