

УДК 316.6
ББК 65.290-2
Р93

Рыбкин, И.В.

Р93 Повышаем объемы продаж [Электронный ресурс] / И. В. Рыбкин. — Эл. изд. — Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf : 175 с.). — М. : Институт общегуманитарных исследований, 2016. — (Мастер продаж). — Систем. требования: Adobe Reader XI либо Adobe Digital Editions 4.5 ; экран 10".

ISBN 978-5-94193-887-2

Выпуск «Повышаем объемы продаж» является основой для успешной работы специалиста по продажам независимо от вида клиентов. Все продавцы, работающие с VIP— и корпоративными клиентами, должны знать как общую технологию продаж, так и конкретные приемы и методы эффективного повышения объемов своих продаж.

УДК 316.6
ББК 65.290-2

Деривативное электронное издание на основе печатного издания: Повышаем объемы продаж / И. В. Рыбкин. — М. : Институт общегуманитарных исследований, 2006. — (Мастер продаж). — 172 с. — ISBN 978-5-88230-155-1.

В соответствии со ст. 1299 и 1301 ГК РФ при устранении ограничений, установленных техническими средствами защиты авторских прав, правообладатель вправе требовать от нарушителя возмещения убытков или выплаты компенсации.

ISBN 978-5-94193-887-2

© Институт общегуманитарных исследований, 2005

Содержание

Книги, полезные во всех отношениях	5
О книге	7
1. Общая технология Прямой Продажи	10
1.1. О технологии. Основные части технологии	10
1.2. Управление контактом с клиентом (продажа себя)	15
1.3. Продажа продукции/услуги: этапы, технологические процессы, инструменты	30
1.4. Пошаговая технология и особенности ее построения ..	48
2. Пример пошаговой технологии работы продавца страховых продуктов	55
3. Проведение повторных/перекрестных продаж. Повышение объемов продаж на основе «системного подхода»	114
3.1. Действия продавца при формировании эффективного спроса	115
3.2. Повышение объемов продаж с использованием «системы»	124
4. «Разбор полетов». Анализ исполнения техники продаж физическим лицам	141
4.1. Когда необходим анализ?	141
4.2. Структура системного анализа	144
Литература	167