

УДК 659.125+659.41.81  
ББК 65.291.33+88.53  
Л17

Редактор Н. Казакова

**Лазарев Д.**

Л17 Продающая презентация / Дмитрий Лазарев. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 166 с. — 6 с. цв. вкл.

ISBN 978-5-9614-1253-6

Продающая презентация — это одна из важнейших точек соприкосновения менеджера с корпоративным клиентом. Таких точек не так уж много: сайт, телефонный разговор, буклет, личная встреча и презентация. Всего несколько моментов, от которых зависит, перейдете ли вы на следующий этап общения, и получите ли заказ. В этой книге автор делится актуальными знаниями по развитию навыков проведения продающей презентации — важнейшего этапа корпоративных продаж. Он рассматривает такие ключевые вопросы: Как презентовать продукт корпоративному клиенту? Как проблематизировать корпоративную аудиторию? Какую структуру презентации использовать для продажи? Как делать презентацию в команде? Как отвечать на сложные вопросы? Как провести презентацию за 3 минуты? И многие другие аспекты, которые помогут вам убедить клиента и заключить сделку.

Эта книга не для широкого круга читателей. Она только для тех, кто продает.

УДК 659.125+659.41.81  
ББК 65.291.33+88.53

*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 [lib@alpinabook.ru](mailto:lib@alpinabook.ru).*

ISBN 978-5-9614-1253-6  
© Лазарев Д., 2010  
© ООО «Альпина Паблишерз», 2010

# СОДЕРЖАНИЕ

От автора .....	5
Благодарности.....	7
Глава 1. Презентации, которые продают .....	9
Глава 2. Контекст продающей презентации .....	31
Глава 3. Структура продающей презентации.....	39
Глава 4. Проблематизация .....	47
Глава 5. Презентация решения .....	57
Глава 6. Три минуты .....	79
Глава 7. Ответы на вопросы.....	89
Глава 8. Подготовка презентации.....	103
Глава 9. Проведение презентации.....	111
Глава 10. Корпоративная аудитория .....	127
Глава 11. Командная презентация .....	145
Приложения .....	155
Заключение .....	165