

УДК 658.85  
ББК 65.291.33  
К35

Переводчик Н.Мезин

**Кеннеди Д.**

К35 Жесткие продажи: Заставьте людей покупать при любых обстоятельствах / Дэн Кеннеди ; Пер. с англ. — 5-е изд. — М. : Альпина Паблишер, 2020. — 293 с.

ISBN 978-5-9614-6122-0

В этой книге известного бизнес-тренера Дэна Кеннеди изложены самые важные методики продаж. Они были вынесены из личного опыта, рассмотрены у суперуспешных профессионалов и отточены до совершенства клиентами Дэна с шести- и семизначным доходом. Это не то, что должно работать. И не научные теории о том, почему что-то работает. А то, что **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** работает.

Не все в этой книге доставит вам удовольствие. Что-то и обеспокоит. Оспаривание, расшатывание и пересмотр давно привычных воззрений и приемов — это стимулирует и приносит выгоду, но никогда не проходит легко и спокойно.

УДК 658.85  
ББК 65.291.33

*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](mailto:mylib@alpina.ru)*

© Entrepreneur Media Inc., 2004

© Dan Kennedy, 2004

Издано по лицензии Entrepreneur Media Inc., dba  
Entrepreneur Press

© Издание на русском языке, перевод, оформление.  
ООО «Альпина Паблишер», 2020

ISBN 978-5-9614-6122-0 (рус.)  
ISBN 978-1-5991-8357-2 (англ.)

## СОДЕРЖАНИЕ

---

	Добро пожаловать в Новую экономику .....	9
	Предисловие к предыдущему изданию, написанное лучшим в Америке тренером продаж Томом Хопкинсом .....	15
	Предисловие .....	17
<b>Часть I.</b>	<b>15 ЖЕСТКИХ СТРАТЕГИЙ УСПЕХА В ПЕРЕГОВОРАХ, УБЕЖДЕНИИ И ПРОДАЖЕ .....</b>	<b>25</b>
ГЛАВА 1.	Стратегия 1 <i>Иммунитет против «нет»</i> .....	27
ГЛАВА 2.	Стратегия 2 <i>Позитивный эффект негативных ожиданий</i> .....	41
ГЛАВА 3.	Стратегия 3 <i>Слушая людей, вы на них влияете</i> .....	49
ГЛАВА 4.	Стратегия 4 <i>Берегись заразы</i> .....	61
ГЛАВА 5.	Стратегия 5 <i>Вопрос персональной упаковки</i> .....	67
ГЛАВА 6.	Стратегия 6 <i>Помни, зачем ты здесь</i> .....	73
ГЛАВА 7.	Стратегия 7 <i>Ожидания задают результат</i> .....	79
ГЛАВА 8.	Стратегия 8 <i>Доказательство — важнейший инструмент сверхуспешных продаж</i> .....	89
ГЛАВА 9.	Стратегия 9 <i>Принцип Фреда Хермана: «НУ, продажник»</i> .....	109

ГЛАВА 10.	Стратегия 10 <i>Продавай деньги со скидкой.....</i>	117
ГЛАВА 11.	Стратегия 11 <i>Всегда сравнивай божий дар с яичницей.....</i>	133
ГЛАВА 12.	Стратегия 12 <i>За бесплатным обедом.....</i>	141
ГЛАВА 13.	Стратегия 13 <i>Магия тайны.....</i>	145
ГЛАВА 14.	Стратегия 14 <i>Лучше буду тупым и упрямым, чем умным и нетерпеливым.....</i>	153
ГЛАВА 15.	Стратегия 15 <i>Хочешь успеха, успевай сам.....</i>	159
Часть II.	<b>КАК РАЗ И НАВСЕГДА ПОКОНЧИТЬ С ПОИСКОМ КЛИЕНТОВ .....</b>	163
ГЛАВА 16.	Не рыскать, а занять позицию.....	165
ГЛАВА 17.	Как использовать «цепляющую рекламу», чтобы привлечь самых подходящих клиентов.....	179
Часть III.	<b>СТРУКТУРА ПРОДАЖИ ОТ НАЧАЛА ДО КОНЦА .....</b>	201
ГЛАВА 18.	Процесс продажи без дураков: шесть шагов .....	203
Часть IV.	<b>ТУПОЙ И ЕЩЕ ТУПЕЕ: КТО И КАК ПУСКАЕТ ПРОДАЖИ ПОД ОТКОС.....</b>	225
ГЛАВА 19.	Туфта, которой менеджеры по продажам пичкают своих продавцов .....	227
ГЛАВА 20.	Шесть самых больших глупостей, которыми продажники сами пускают продажи под откос.....	235

<b>Часть V. МОЙ ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ:</b>	
<b>ОТНИМАЕМАЯ ПРОДАЖА.....</b>	<b>241</b>
ГЛАВА 21. Великая сила отнимаемой продажи.....	243
ГЛАВА 22. Заключительное слово от автора.....	259
БОНУСНАЯ КНИГА.	
Как прочитать мысли ближнего.....	263
 <b>Часть VI. СПРАВОЧНЫЙ РАЗДЕЛ .....</b>	 <b>295</b>
ОБ АВТОРЕ .....	297
БЕЗЖАЛОСТНЫЕ ИСТИНЫ .....	299