

УДК 658.85  
ББК 65.42-803.4  
Ф53

Издано при содействии  
консалтинговой компании Vertex

**Филиппов С.**

Ф53 Sales-детонатор: Как добиться взрывного роста продаж / Сергей Филиппов. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 180 с.

ISBN 978-5-9614-4681-4

За какое бы дело вы ни взялись, первое, что вам потребуется, — полный набор необходимых инструментов и умение ими пользоваться. Особенно это актуально для сферы продаж, поскольку второго шанса начать общение с клиентом с чистого листа у вас не будет и первая же ошибка может стать роковой. В книге, написанной известным бизнес-тренером Сергеем Филипповым, вы найдете все необходимое, чтобы преуспеть в продажах.

Вы узнаете проверенные многолетней практикой приемы и методики и отточите умение их применять буквально до уровня рефлекса, выполняя специально разработанные автором упражнения. Книга охватывает абсолютно все стадии продаж — от поиска клиента до заключения сделки — и будет полезна как опытному менеджеру по продажам, так и новичку.

УДК 658.85  
ББК 65.42-803.4

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

ISBN 978-5-9614-4681-4

© ООО «ВЕРТЕКС», 2015  
© ООО «Интеллектуальная  
Литература», 2015

# СОДЕРЖАНИЕ

<i>Благодарности</i> .....	5
Глава 1. Определение продажи шире, чем вы думаете.....	7
Глава 2. Вы уверены, что продаете клиенту то, что нужно? .....	17
Глава 3. Правильно выстроить цикл продаж, или Секретная тропинка, ведущая к максимальному результату.....	25
Глава 4. Вы или вас? Активные и пассивные продажи.....	37
Глава 5. Холодные звонки. Как не замерзнуть самому.....	45
Глава 6. Не лает, не кусает, к лицу, принимающему решение, не пускает. Приручаем секретаря.....	57
Глава 7. Борьба за внимание. Как продать, когда вас посылают .....	71
Глава 8. Назначаем встречу. Как перейти к живому общению.....	83
Глава 9. Чего желаете? Выясняем потребности клиента.....	91
Глава 10. Презентация. Как вызывать желание купить .....	105
Глава 11. Сквозь лабиринт возражений клиента — к заветному «да!».....	121

*Sales-детонатор*

Глава 12. Разминайтесь — бой за цену начинается, или Как продавать дорого .....	145
Глава 13. Свидание с клиентом (советы бывалого ходока) .....	161
Глава 14. Завершение продажи. Финишная прямая.....	173
<i>Заключение</i> .....	179