

УДК 656.078.8
ББК 65.291.33-132
Т87

Тургунов М.

Т87 Партизанские продажи: Как увести клиента у конкурентов / Мурат Тургунов. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 191 с.

ISBN 978-5-9614-4316-5

Откуда брать клиентов? Есть два пути: переманить их у конкурентов или вырастить новых. Второй вариант очень долгий, дорогой и рискованный. Остается первый — начать войну за клиентов. И в этой войне партизанские методы продаж приносят наибольшую прибыль быстрее всего. Никаких подпольных боев и запрещенных приемов: воевать будем по-умному! Прочитав эту книгу, вы научитесь проводить конкурентную разведку, выходить на лиц, принимающих решения, и проводить с ними переговоры, правильно себя позиционировать, а также настолько усовершенствуете свои навыки продавца, что каждый из переманенных у конкурента клиентов приведет к вам еще нескольких.

Эта книга призвана стать настольной для каждого менеджера по продажам, который не живет в иллюзиях и не ждет, пока клиенты сами к нему придут.

УДК 656.078.8
ББК 65.291.33-132

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.

ISBN 978-5-9614-4316-5

© Тургунов М., 2012
© ООО «Альпина Паблишер», 2013

Содержание

Кому необходима данная книга	11
Как увести клиента у конкурентов	13
О партизанских продажах	16
Подготовка к продажам	18
Продажи — это просто.....	18
Анализ конкурентов.....	23
Конкурентная разведка.....	29
В поисках прибыльных клиентов.....	33
Досье на клиента. Выходим на охоту.....	40
Эффективные продажи	48
Продавайте только лицам, принимающим решения (ЛПР).....	48
Переговоры с лицами, принимающими решения.....	82
Эффективная презентация для ЛПР.....	102
Удержание существующих клиентов.....	112

Планирование личного успеха	119
Категории продавцов	119
Персональное позиционирование.....	124
10 секретов высокоэффективных продавцов	150
Будьте настойчивыми.....	169
Какие тренинги нужны для продавцов.....	175
Как выбрать тренера?.....	178
Памятка участника тренинга	187