

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

ISBN 978-5-9614-4316-5

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

# Содержание

---

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

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