

УДК 658.85
ББК 65.291.33
Х72

Переводчики К. Лукьяненко, В. Владимиров
Редактор П. Суворова

Холмс Ч.

Х72 Совершенная машина продаж: 12 проверенных стратегий эффективности бизнеса / Чет Холмс; Пер. с англ. — М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. — 320 с.

ISBN 978-5-9614-4378-3

Чет Холмс — ведущий американский эксперт по повышению эффективности бизнеса — считает, что любая компания может с легкостью удвоить продажи всего за год. Для этого он предлагает инструменты, которые не только изменят ваш привычный склад мышления, научат упорству и решимости, но и дадут практические инструкции по созданию совершенной машины продаж. Основная идея автора состоит в том, что нужно выполнять не 4000 дел, а всего 12, но повторяя каждое из них 4000 раз. Сфокусировавшись на ключевых стратегиях, описанных в этой книге, вы начнете во всем опережать своих конкурентов: больше продавать, лучше знать рынок и разумнее управлять своим бизнесом.

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 lib@alpinabook.ru.

© Chet Holmes, 2007

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР», 2013
Издано по лицензии Portfolio, a member of Penguin Group (USA), Inc.

ISBN 978-5-9614-4378-3 (рус.)
ISBN 978-1-59184-160-9 (англ.)

СОДЕРЖАНИЕ

Благодарности	7
Памятка читателю	9
Вступление: когда одних слов недостаточно	11
Пролог	13
Введение	
<i>Происхождение машины продаж</i>	17
Предисловие	21
 Глава 1. Секреты тайм-менеджмента миллиардеров	
<i>Как максимизировать собственную продуктивность</i> <i>и помочь подчиненным сделать то же самое</i>	29
 Глава 2. Устанавливайте более высокие стандарты и проводите регулярные тренинги	
<i>Как перепрограммировать свою компанию и заставить</i> <i>ее работать как превосходно отлаженный механизм</i>	45
 Глава 3. Проводите эффективные совещания	
<i>Как с помощью рабочих семинаров улучшить все аспекты</i> <i>работы вашей организации</i>	65
 Глава 4. Становитесь блестящими стратегами	
<i>Как в девять раз увеличить</i> <i>эффективность каждого вашего шага</i>	87
 Глава 5. Нанимайте суперзвезд	
<i>Как ускорить рост компании,</i> <i>используя на каждом ее уровне талантливых сотрудников</i>	109

Глава 6.	Высокое искусство привлечения лучших покупателей <i>Самый быстрый и наиболее экономный способ добиться резкого увеличения продаж</i>	137
Глава 7.	Семь неотъемлемых правил маркетинга <i>Активизируйте и зарядите дополнительной энергией свои усилия в области продвижения товаров и услуг</i>	155
Глава 8.	Лучше один раз увидеть <i>Как привлечь больше клиентов, используя интересные и яркие зрительные средства, и какие ошибки чаще всего совершают при презентациях</i>	203
Глава 9.	Основные элементы привлечения лучших покупателей <i>Ежедневная пошаговая тактика завоевания клиентов вашей мечты.....</i>	227
Глава 10.	Мастерство успешных продаж <i>Чем глубже навыки, тем выше уровень продаж</i>	253
Глава 11.	Сопровождение клиента и искусство его удержания <i>Как навсегда сохранить клиентов и резко повысить свои доходы</i>	275
Глава 12.	Все системы в действии <i>Постановка целей, измерение эффективности и реализация генерального плана</i>	297