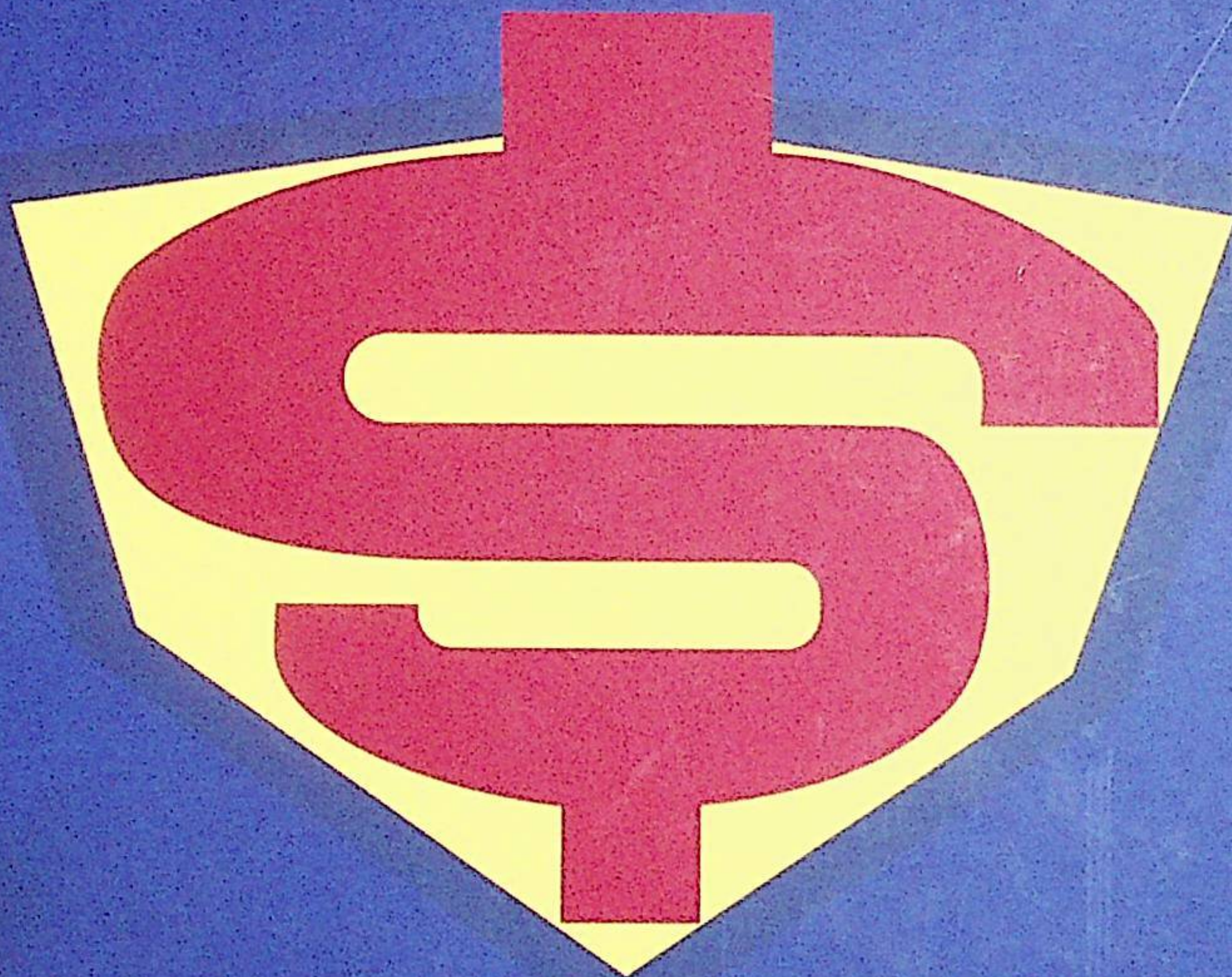


1578479

Метью Діксон, Брент Адамсон



СУПЕР ПРОДАВЦІ

ЯК НАВЧИТИСЯ ПРОДАВАТИ,

~~А НЕ «ВПАРЮВАТИ»~~

Успіх вашого бізнесу залежить від низки чинників, але один із перших — це ефективність відділу продажів. Саме команда продуктивних продавців може стати вашою суперсилою, яка допоможе випереджати конкурентів навіть у складні економічні часи. Як зробити із посереднього менеджера з продажів справжню зірку? Які вміння, знання та підходи впливають на ефективність продажів? Шукаючи відповіді на ці питання, автори здійснюють ґрунтовне дослідження серед сотень передових працівників у десятках компаній по всьому світу. Автори вивчають поведінку найрізноманітніших продавців: від фермерів чи комівояжерів до фахівців із дистанційних продажів та головних проектних менеджерів, формулюючи висновки, які можна застосувати в будь-якій галузі.

Зміст

<i>Вступ. Неочікуваний погляд у майбутнє</i>	7
1 <i>Еволюція продажів рішень</i>	10
2 <i>Людина виклику (частина 1)</i>	20
3 <i>Людина виклику (частина 2)</i>	38
4 <i>Навчання (частина 1)</i>	54
5 <i>Навчання (частина 2)</i>	78
6 <i>Підлаштування допомагає вирізнитися серед конкурентів</i>	119
7 <i>Беремо продажі під контроль</i>	138
8 <i>Роль керівника в моделі продажів виклику</i>	162
9 <i>Практичні уроки від першопрохідців</i>	194
<i>Післямова. Виклики за межами продажів</i>	212
<i>Подяка</i>	222
<i>Додаток А. Уривок із посібника для навчання Людей виклику</i>	229
<i>Додаток Б. Самостійна діагностика стилю продажів</i>	232
<i>Додаток В. Посібник із наймання Людей виклику: основні питання для співбесіди</i>	234