

УДК 658.8
ББК 65.290-2
372

Автор сердечно благодарит Ирину Знаменскую, Александра Хлобыстова и Ризата Сундетова за помощь и поддержку при создании этой книги.

Знаменский, Александр Сергеевич.

372 Искусство продаж. Как приручить продажу: инструкция для повседневного применения / А. С. Знаменский. - 2-е изд., идентич. - Санкт-Петербург : Издательско-Торговый Дом «Скифия», 2021. - 160 с.: ил.

ISBN: 978-5-00025-055-6

Книга посвящена продажам и написана для людей действия, то есть для тех, кто осознает необходимость саморазвития и готов к тому, чтобы воплощать теорию на практике. Знания, содержащиеся в этой книге, могут стать ключом к повышению вашей продуктивности не только в рабочей, но и в других сферах жизни. Если, конечно, вы не побоитесь их применить.

Книга будет актуальна как для действующих менеджеров по продажам и тех, кто только собирается ими стать, так и для руководителей продающих структур и собственников бизнеса.

ISBN: 978-5-00025-055-6

УДК 658.8
ББК 65.290-2

© Знаменский А. С., 2015
© Оформление. ООО «Издательско-Торговый Дом «СКИФИЯ», 2021

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	4
Продажи в широком смысле	7
Что такое продажа?	7
Зачем нужно уметь продавать?	11
Руководство	11
Публичное выступление	12
Переговоры	13
Обучение.....	15
Семейная жизнь	20
Коммерческая сфера	21
Мотивация на продажи	24
С чего начинается желание продавать?	24
Личный бизнес-план	27
Продажи как инструмент	32
Все ради удовольствия.....	36
Процесс достижения	44
Мечтай грамотно!	49
Целеполагание и саморазвитие	56
Системный подход к продажам	63
Четыре столпа продаж	63
Анатомия продаж	79
Техника продаж	89
Подготовка к продаже.....	89
Установление контакта.....	101
Выявление и формирование потребностей	114
Презентация продукта	128
Работа с возражениями.....	134
Заключение сделки	147
Подведем итоги	157