

УДК 658.84
ББК 65.291.33
Б68

Переводчик А. Капанадзе
Редактор М. Белоголовский

Блаунт Д.

Б68 Техники работы с возражениями: Практикум продавца / Джеб Блаунт ; Пер. с англ. — М. : Альпина Пабlishер, 2019. — 263 с.

ISBN 978-5-9614-2422-5

Книга «Техники работы с возражениями» полностью сфокусирована на искусстве и науке преодоления отказов. Это одна из важнейших книг для всех, кто занимается продажами. Джеб Блаунт составил самое полное на сегодняшний день руководство по работе с возражениями. На реальных примерах вы научитесь методам влияния на людей и сможете обходить все типы возражений, с которыми сталкиваетесь в процессе работы. Освоив предложенные Джебом алгоритмы борьбы с «нет», вы обнаружите, что цикл продаж укоротился, а сделок стало больше!

УДК 658.84
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 tylib@alpin.ru

© Jeb Blount, 2018
This translation published under license with the original publisher John Wiley & Sons, Inc.
© Издание на русском языке, перевод, оформление.
ООО «Альпина Пабlishер», 2019

ISBN 978-5-9614-2422-5 (рус.)
ISBN 9781119477389 (англ.)

Содержание

Предисловие. Демократичность возражений	7
Введение. Этой книги не должно было быть	10
1. Умение попросить — важнейшая наука в сфере продаж	13
2. Как просить	21
3. Четыре типа возражений, с которыми вы сталкиваетесь, заключая сделку	32
4. Научные основы психологического сопротивления	39
5. Вам зря кажется, что возражение — это отказ	67
6. Научные основы обиды	75
7. Проклятие отторжения	80
8. Неуязвимые для отказа	87
9. Избегать возражений глупо	111
10. Возражения в ходе поиска новых клиентов	127
11. Число согласия	152

12. Ложный след.....	163
13. Возражения против микрообязательств.....	183
14. Возражения против обязательств о покупке.....	200
15. Как склонить в свою сторону шансы на победу.....	229
16. Неустанное преследование ответа «да».....	244
Примечания	253
Благодарности	257
Об авторе	259
Тренинги, мастер-классы, выступления	261