

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 Паблишер, 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 [mylib@alpina.ru](mailto:mylib@alpina.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 Паблишер», 2019

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

# Содержание

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

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