



**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**  
ЕЛЕНА БУЛАНОВА

**ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР**  
ВИКТОР БУЛАНОВ

**ВЕДУЩИЙ ДИЗАЙНЕР-ВЕРСТАЛЬЩИК**  
ОЛГА СЕРЕБРЯКОВА

**КОРРЕСПОНДЕНТ**  
ЕЛЕНА БУЛАНОВА

**ФОТОГРАФ**  
ЕВГЕНИЙ СЕРЕБРЯКОВ

**ИЗДАТЕЛЬ**  
МАРАТ УДОВИЧЕНКО

**ДИРЕКТОР**  
АЛЕКСЕЙ УДОВИЧЕНКО

Тираж 1000 экз.

ПРАВА НА ИЗДАНИЕ ЖУРНАЛА  
ПРИНАДЛЕЖАТ ООО «ОБРАЗ»  
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ  
ПИ № ФС77-26294 ОТ 23 НОЯБРЯ 2006 ГОДА  
www.obraz.co

#### КОНТАКТЫ РЕДАКЦИИ

E-mail: cu@obraz.co  
Тел.: +7 (495) 940-69-74  
www.Corporate-Universities.ru  
www.obraz.co  
www.facebook.com/corporate.universities  
www.facebook.com/groups/CorpUni

#### ОТПЕЧАТАНО

в типографии «САМ ПОЛИГРАФИСТ»  
+7 (495) 545-37-10  
г. Москва, Протопоповский пер. дом 6

Редакция не несёт ответственности  
за содержание рекламных материалов.

Мнение редакции может не совпадать  
с мнением авторов.

Перепечатка и любые формы  
публикации материалов,  
опубликованных в журнале  
«КОРПОРАТИВНЫЕ УНИВЕРСИТЕТЫ»,  
допускаются только с письменного  
согласия редакции.

## СТРАНИЦА РЕДАКТОРА

2

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

Чему и как обучать персонал бизнеса,  
чтобы это были не затраты, а инвестиции  
с максимальной отдачей

Борис Жалило, *Business Solutions International*

3

## ТЕМА НОМЕРА

Agile продаж: работа по скриптам  
или создание смыслов

Мария Дрепа, *Независимый эксперт*

7

Системный взгляд на продажи  
или

Как заставить клиентов покупать  
при любых обстоятельствах

Николай Арийский, *Consulting for business №1*

10

## ПРОВЕРЕНО НА ПРАКТИКЕ

Обучение менеджеров по продажам  
b2b-услуг в начале испытательного срока

Ирина Пучкова и Анастасия Иванова,

*Бизнес-школа SRC*

16

## СОВЕТЫ ЭКСПЕРТОВ

«Хочешь научиться продавать –  
спроси меня, как»

Антон Краснобабцев, *Key Solutions*

24

Системный подход к продажам

Равгат Хусаинов,

*LightZen C.M.S.*

26

Обучение продажам в фитнес-индустрии:  
как выбрать тренера для тех, кто продаёт  
тренировки

Мария Орешникова, *World Gym*

29

## ТЕХНОЛОГИИ И МЕТОДИКИ

Где у него кнопка?

9 шагов, которые помогут клиенту  
выбрать именно вас

Мария Афонина, *Everyco*

32

Секреты обучения и развития продавцов  
Сергей Кулыгин, *Независимый эксперт*

34

Обучение продажам  
(формирование навыка)

Егор Ткачев, *Независимый эксперт*

37

Обучение продажам через осознанность

Илья Богин, *Insight Group*

39

## ФАБРИКА ИДЕЙ

Где у них «Enter»?

Татьяна Корнилова, *Pragmatic Sales*

46

Обучение отделов продаж

Марианна Татарникова, *«Искусство тренинга»*

49

## ОСОБЫЙ ВЗГЛЯД

От продажи к переговорам

Станислав Мартынов, *BROCA & WERNICKE*

52

Психология высокого уровня продаж

Инга Беляева, *ГКАКИГ*

54

Продажи: слагаемые мастерства

Павел Галатенко, *PUZZLE-Training*

56

## ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Управление продажами –  
единая система принятия решений

Алексей Назаров, *Независимый эксперт*

58

Обучение продажам: как полюбить  
телефонный маркетинг

Ольга Штыркина, *BEITRAINING*

61

Обучение продажам

Владимир Миков, *Независимый эксперт*

64

## ЧТО? ГДЕ? КОГДА?

По итогам прохождения тренинга  
продаж

67

Цитаты о продажах

68