

УДК 339.187-051
ББК 65.290-2
Ф75

Руководитель проекта Н. Хонякова
Перевод с английского А. Лисовского
Редактор А. Куницын

Фокс Джеффри

Ф75 Как стать волшебником продаж: Правила привлечения и удержания клиентов / Джеффри Фокс ; Пер. с англ. — 5-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 170 с. (Серия «Коротко и по делу»)

ISBN 978-5-9614-0940-6

В современном бизнесе продажи — одна из областей, в которой существует наиболее острая конкуренция. На рынке предлагается больше, чем когда-либо, продуктов и услуг. Выбор просто огромен. Если вы хотите добиться успеха, надо быть лучше большинства ваших коллег.

Джеффри Фокс, основатель консалтинговой компании Fox & Co., Inc. и автор ряда бестселлеров по маркетингу и продажам, показывает, как нужно привлекать клиента, как добиться его расположения и как, наконец, заключать с ним сделку. В остроумных и лаконичных главах этой книги Фокс дает неожиданные, мудрые, дерзкие и абсолютно практичные советы, которые помогут читателю обойти конкурентов в любой области. Это мысли принесут пользу как топ-менеджерам, так и специалистам по продажам.

УДК 339.187-051
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-9614-0940-6 (рус.)
ISBN 0-7868-6595-4 (англ.)

© Jeffrey J. Fox, 2000.
Впервые издано в Hyperion.
All rights reserved.
© Издание на русском языке,
перевод, оформление.
ООО «Альпина Бизнес Букс», 2004
Перевод на русский язык издан
по лицензии Doris S. Michaels Li-
terary Agency, Inc., New York, USA

Содержание

Введение – 15

{ I }

Кредо «волшебника продаж» – 19

{ II }

Всегда отвечайте на вопрос:
«Почему этот клиент имеет дело с нами?» – 21

{ III }

Выполняйте первую заповедь маркетинга – 24

{ IV }

Клиентов вы не интересуете – 26

{ V }

Всегда заранее планируйте
каждое предложение о покупке – 28

{ VI }

Ловите рыбу там,
где водится крупная рыба – 33

{ VII }

Покажите им деньги! – 35

{ VIII }

Землетрясения в расчет
не принимаются – 40

{ IX }

«Убийственный» вопрос №1
из арсенала продавца – 42

{ X }

В ресторане всегда
занимайте лучшее место – 44

{ XI }

Не пейте кофе во время
деловой встречи – 46

{ XII }

Вас пригласили на деловой
завтрак не для того,
чтобы вы завтракали – 49

{ XIII }

Никогда не носите ручку
в нагрудном кармане – 51

{ XIV }

«Убийственный» вопрос №2
из арсенала продавца – 53

{ XV }

«Волшебники продаж» умеют превратить
сомнения клиентов в цели,
к которым клиент стремится – 56

{ XVI }

Во время реализации текущего проекта всегда
делайте предложение о следующем – 59

{ XVII }

Относитесь к каждому, с кем вы встречаетесь,
как к потенциальному клиенту – 62

{ XVIII }

Внимательно следите за сигналом
«Готов купить» – 65

{ XIX }

«Убийственный» вопрос №3
из арсенала продавца – 67

{ XX }

Всегда отвечайте на каждый
телефонный звонок – 71

{ XXI }

Научитесь рассчитывать
«расход топлива» при продажах – 73

{ XXII }

Опасайтесь мифа об
«управлении временем и территорией» – 77

{ XXIII }

Всегда пробуйте вино перед
началом дегустации – 80

{ XXIV }

Не бойтесь показаться туповатым – 83

{ XXV }

Обязательно проводите анализ
прибыли на инвестиции – 86

{ XXVI }

Никогда не забывайте,
что каждый, кого вы встречаете,
чей-то друг или родственник – 89

{ XXVII }

Всегда будьте
«настроены на прием» – 91

{ XXVIII }

«Снимайте чешуйку за чешуйкой,
как с луковицы» – 94

{ XXIX }

Если вас не интересуют ответы —
не задавайте вопросы – 97

{ XXX }

Никогда не отвечайте,
что вы на совещании – 99

{ XXXI }

Презентации — для выставки,
делка — для заработка – 101

{ XXXII }

Совет молодой няне – 103

{ XXXIII }

«Убийственный» вопрос №4
из арсенала продавца – 105

{ XXXIV }

Давайте и получайте – 108

{ XXXV }

Продавайте после обеда
по пятницам – 112

{ XXXVI }

Ломайте «ледок недоверия»
в самом конце деловой встречи
с клиентом – 114

{ XXXVII }

Каждый день набирайте баллы – 117

{ XXXVIII }

Бросок по воротам —
это всегда неплохое решение – 119

{ XXXIX }

Не делайте «несогласованных»
визитов к клиенту – 122

{ XL }

Покажите цепь и продайте
клиенту ее первое звено – 124

{ XLI }

Не говорите с набитым ртом – 127

{ XLII }

«Убийственный» вопрос №5
из арсенала продавца – 129

{ XLIII }

Любите голосовую почту – 131

{ XLIV }

Не паркуйте свою машину
под окном клиента – 136

{ XLV }

Вы должны быть одеты лучше тех,
с кем сегодня встретитесь – 138

{ XLVI }

Почему на деловых завтраках
происходят чудеса – 140

{ XLVII }

«Вот моя визитная карточка...» – 143

{ XLVIII }

«Убийственный» вопрос №6
из арсенала продавца – 146

{ XLIX }

Десять дел, которые нужно сделать уже сегодня,
чтобы бизнес шел успешно – 148

{ L }

Как распознать
«волшебника продаж» – 150

Приложение
для «волшебника продаж»:
Как нужно «долларизировать» – 153

Конкретный пример:
мистер К. – 159

Эпилог – 169