

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,  
сделка — 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