

УДК 658.6
ББК 65.291.3
С31

Редактор Ю. Миронова

Сендеров Д.

С31 Мастер больших продаж: Искусство заключать крупные контракты / Дмитрий Сендеров. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 328 с.
ISBN 978-5-9614-2093-7

За 20 лет Дмитрий Сендеров построил одну из крупнейших рекламных империй в России, работая с ведущими российскими и западными брендами. В отличие от большинства книг, написанных бизнес-теоретиками, его книга основана на реальном опыте заключения больших сделок и ведения переговоров с первыми лицами компаний. Автор щедро и откровенно делится секретами мастерства больших продаж.

Где искать крупных клиентов и как вести с ними дела?

Как преуспеть в жесткой бизнес-среде, побеждая более сильных конкурентов?

Как выигрывать сложные тендеры?

Читайте этот подробный практический путеводитель по заключению крупных контрактов и увеличивайте свой доход!

УДК 658.6
ББК 65.291.3

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@alpina.ru

ISBN 978-5-9614-2093-7

© Дмитрий Сендеров, 2019
© ООО «Альпина Паблишер», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Благодарности	5
Вместо предисловия	6
Почему ошибаются бизнес-тренеры?	14
Манипуляции? Забудьте навсегда!	18
Как искать больших клиентов?	24
Большие боссы: что у них общего?	37
Большие боссы: что им нужно?	43
«Государевы люди»	47
Цена уверенности	51
Неопределенность	56
А кто здесь решает вопросы?	62
Женщина-босс	67
Как не стать «поросенком»	73
Точка входа	76
Законы войны и законы мира	86
Команда	93
Терпение	98
Управляйте эмоциями	103
Методики убеждения	111
Работа с информацией	118
Не играйте роль	127
Создаем «фишку»	132
Внешний вид и атрибуты	135
У денег нет друзей	138
Не делайте бизнес на мелочах	142
О подарках, или Почему я так люблю Vassarat	145

Кто платит в ресторане?	151
Держите дистанцию	157
Каналы восприятия	160
Язык мимики и жестов	171
Техника вербовки	174
Приемы личного влияния	185
Развиваем интуицию	189
Преодолеваю страхи	199
«Окно Овертона»	206
Гибридные войны и рефлексивное управление	213
Когда не работает CRM	223
Let me speak from my heart, или Работаем с иностранцами	225
О коммуникациях	231
Обратная связь	238
Пишем письма	242
Я передумал!	245
Поговорим о репутации	253
Последний бастион	266
Совет дороже денег	269
Празднуй тихо	273
Еврейские законы бизнеса	275
Продавец яиц	282
Идея как бизнес	288
О конкурентах	292
«Маленькие люди»	296
Ломаем преграды	298
Секреты мастера	306
Вредные советы, или Так делать нельзя!	308
Вместо заключения. Я могу	322