

УДК 658.8
ББК 65.422
П78

Продажи / Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2020. — 210 с. — П78 (Серия «Harvard Business Review: 10 лучших статей»).

ISBN 978-5-9614-3206-0

Harvard Business Review — главный деловой журнал в мире. В новом сборнике собраны самые полезные статьи из журнала HBR, посвященные теме продаж.

Вы узнаете, как адаптировать структуру отдела продаж к жизненному циклу вашей компании, оптимально использовать возможности микрорынков и выявить влиятельных участников закупочного центра при крупных сделках. Разберетесь, чем плохи продажи решений и как выиграть сделку за счет решающего фактора. В этом сборнике также рассматриваются вопросы, связанные с управлением отделом продаж. Как сделать так, чтобы ваши отделы продаж и маркетинга начали слаженно работать? Сколько специалистов по продажам нужно, чтобы получить максимальную прибыль? Как мотивировать ваших менеджеров и правильно использовать систему вознаграждений за успешные сделки? Советы, проверенные временем и практикой, результаты исследований от ведущих специалистов в области маркетинга и продаж, генеральных директоров и профессоров бизнес-школ помогут улучшить стратегии продаж и повысить количество заключаемых сделок.

УДК 658.8
ББК 65.422

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.

Original work copyright

© 2017 Harvard Business School Publishing Corporation

Published by arrangement with Harvard Business Review Press (USA) via Alexander Korzhenevski Agency (Russia)

© Издание на русском языке, перевод, оформление.
ООО «Альпина Паблишер», 2020

ISBN 978-5-9614-5626-4 (серия)
ISBN 978-5-9614-3206-0 (рус.)
ISBN 978-1-63369-327-2 (англ.)

Оглавление

Крупные продажи	7
<i>Кто на самом деле покупает?</i>	
<i>Томас Бонома</i>	
Маркетинг и продажи: конец войне	31
<i>Филип Котлер, Нил Рекхем, Суй Кришнасвами</i>	
Адаптируйте структуру отдела продаж к жизненному циклу вашего бизнеса	57
<i>Андрис Золтнерс, Прабхакант Синха, Салли Лоример</i>	
Конец продажам решений	83
<i>Брент Адамсон, Мэтью Диксон, Николас Томан</i>	
Демонтаж машины продаж	103
<i>Брент Адамсон, Мэтью Диксон, Николас Томан</i>	
Продажи за счет решающего фактора	119
<i>Джеймс Андерсон, Джеймс Нарус, Марк Уотерс</i>	
Продажи с помощью консенсуса	133
<i>Карл Шмидт, Брент Адамсон, Анна Берд</i>	

ПРОДАЖИ НА МИКРОРЫНКАХ	147
<i>Маниш Гойал, Марианн Хэнкок, Хомаюн Хатами</i>	
КАК ПРАВИЛЬНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ	167
<i>Марк Робердж</i>	
КАК РЕАЛЬНО МОТИВИРОВАТЬ ТОРГОВЫХ АГЕНТОВ	179
<i>Даг Чанг</i>	
ПРЕОДОЛЕТЬ СТЕРЕОТИП «ПОКАЖИТЕ МНЕ ДЕНЬГИ»	197
<i>Интервью Дэниела Макджинна с Андрисом Золтнерсом</i>	
ОБ АВТОРАХ	207