

1579285

# ЕНТОНІ ЯННАРІНО

# ІНСТРУКЦІЯ

# ЕФЕКТИВНОГО

# ПРОДАЖНИКА

МИСТЕЦТВО ЗАВЕРШЕННЯ УГОД



Сьогодні покупці мають більше влади, ніж будь-коли раніше. Поцікавившись чимось у вас, вони обов'язково перепитають про це в конкурентів, а потім ще й зауглять, де дешевше. Тож головне завдання професійного продавця — переконати клієнта й почути від нього довгоочікуване «так». Чому нав'язливі тактики вже давно не працюють? Як вирішити проблему потенційного клієнта, про яку він ще не підозрює? І чому хороший продажник схожий на генерального директора?

У цій книжці Ентоні Яннаріно, експерт з продажів, дає покрокову інструкцію, як отримати згоду на зустріч із потенційним клієнтом. Також автор описує десять зобов'язань, що допоможуть успішно завершити угоду, підвищити продажі й головне — зробити клієнта щасливим.

# Зміст

<i>Передмова. Брента Адамсона і Ніколаса Томана</i> .....	9
<i>Пролог. Таке собі вибачення перед читачем</i> .....	12
<i>Вступ</i> .....	15
<i>Розділ 1. Нова філософія завоювання зобов'язань</i> .....	28
<i>Розділ 2. Контролюйте зобов'язання і контролюйте процес</i> .....	37
<i>Розділ 3. Цінний обмін</i> .....	48
<i>Розділ 4. Зобов'язання приділити час</i> .....	56
<i>Розділ 5. Зобов'язання розглянути можливість</i> .....	68
<i>Розділ 6. Зобов'язання про зміни</i> .....	81
<i>Розділ 7. Зобов'язання про співпрацю</i> .....	91
<i>Розділ 8. Зобов'язання про досягнення консенсусу</i> .....	99
<i>Розділ 9. Зобов'язання інвестувати</i> .....	109
<i>Розділ 10. Зобов'язання надати відгук</i> .....	120
<i>Розділ 11. Зобов'язання про вгамування сумнівів</i> .....	128
<i>Розділ 12. Зобов'язання ухвалити рішення</i> .....	139
<i>Розділ 13. Зобов'язання виконати</i> .....	148
<i>Розділ 14. Поради про закриття</i> .....	156
<i>Розділ 15. Розмови для глибоких змін і страх неправильних небезпек</i> .....	165
<i>Розділ 16. Управління зобов'язаннями</i> .....	173
<i>Розділ 17. Завершальне слово</i> .....	182
<i>Подяки</i> .....	188