

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение: о чем и для кого эта книга	4
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. КТО ТАКИЕ АЛЬФА-ПРОДАВЦЫ.	7
Глава 1. Как выглядит идеальный продажник	10
Глава 2. Что должен уметь боец спецназа	16
Глава 3. Почему профессия и работа продавца — это прекрасно	19
ЧАСТЬ ВТОРАЯ. ТЕХНИКА ПРОДАЖ И ОБЩЕНИЕ С КЛИЕНТОМ.	23
Глава 4. Знание продукта и техники продаж	25
Глава 5. Продающие вопросы — главное оружие альфа-продавца	32
Глава 6. Как повысить эффективность переговоров с помощью техники активного слушания	38
Глава 7. Отказы в продажах	64
Глава 8. Типичные ошибки продавцов	70
ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ.	77
Глава 9. Как отобрать в команду альфа-продавцов	79
Глава 10. Как управлять альфа-продавцами	94
Глава 11. Собrania в отделе продаж	104
Глава 12. Система контроля продавцов	109
Глава 13. Как организовать рабочие места сотрудников отдела телефонных продаж	114
Глава 14. Увольнение продавцов	128
ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. КОНВЕЙЕР ПРОДАЖ.	135
Заключение	156
Об авторе	157