

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение . . . . .	7
Чем большие контракты отличаются от обычных? . . . . .	8
Доминирование Клиента и обязательные проверки «на вшивость». . . . .	13
<b>ГЛАВА 1. Этапы больших контрактов . . . . .</b>	<b>25</b>
Последовательность действий при активном привлечении Клиентов . . . . .	26
Этапы работы с крупным контрактом . . . . .	36
Первый этап: выход на Клиента . . . . .	37
«Холодные» телефонные звонки и «холодные» визиты. . . . .	37
Входящие обращения Клиентов . . . . .	40
Агенты влияния . . . . .	40
Семь уровней рекомендаций . . . . .	47
Бизнес-тусовки . . . . .	51
«Случайные» встречи . . . . .	62
«Корпоративные сводники». . . . .	66
Второй этап: определение и проработка круга влиятельных лиц, подготовка предложения . . . . .	71
Третий этап: предложение + финальные переговоры . . . . .	79
<b>ГЛАВА 2. Цена вопроса: переговоры о цене . . . . .</b>	<b>85</b>
«Дешевле — значит, должны купить» . . . . .	86
Как спрос зависит от цены. . . . .	88
Принцип кинотеатра . . . . .	90
Продажа дорогих и эксклюзивных товаров и услуг . . . . .	92
Две цели переговоров: у коммерсанта и у Клиента . . . . .	95
Блеск и нищета прайс-листов . . . . .	96
Интервальные прайс-листы . . . . .	99
Спецтехнологии продаж на входящем потоке . . . . .	106
Два этапа переговоров о цене . . . . .	116
Торги: правила переговоров о цене . . . . .	118

Личный порог и его «раскачка» . . . . .	129
Комплексные коммерческие предложения . . . . .	147
Цена — это абстракция. . . . .	154
<b>ГЛАВА 3. Понты на переговорах . . . . .</b>	<b>161</b>
<b>ГЛАВА 4. «Отжим» от конкурентов . . . . .</b>	<b>169</b>
Конкуренция: зло или благо? . . . . .	170
Как нельзя забрать Клиента от конкурента. . . . .	176
Плюсы и минусы ключевых игроков. . . . .	177
Подкоп под конкурента: обходной маневр . . . . .	181
Создание эксклюзива . . . . .	182
Личный контакт: главное оружие для победы в конкурентной войне . . . . .	185
Прямой «отжим»: бьем по сильной позиции. . . . .	192
Блеск и нищета ценовых войн. . . . .	198
Сравнение предложений: главное — момент! . . . . .	206
Резервный поставщик: если ничто другое не помогает . . . . .	209
<b>ГЛАВА 5. VIP-программа: система укрепления и развития отношений с имеющимися Клиентами. . . . .</b>	<b>213</b>
Цели VIP-программы . . . . .	217
Этапы VIP-программы . . . . .	218
<b>ГЛАВА 6. «Дожим» сделок. «Финальная стадия переговоров» . . . . .</b>	<b>227</b>
<b>Резюме: ключевые правила больших контрактов . . . . .</b>	<b>267</b>
<b>Приложение. Тренинги компании</b>	
«Капитал-Консалтинг». . . . .	272
О Компании«Капитал-Консалтинг» . . . . .	273
Тренинг «Большие контракты. Финальные переговоры о цене». . . . .	275
Эксклюзивный семинар-тренинг «Построение системы продаж». . . . .	280
Литература. . . . .	284