

Вместо предисловия

Кому адресована эта книга? Станный вопрос! На обложке написано: тем, кто продает. Да, для всех, кто работает в области продаж, эта книга необходима. Для стимуляции творческого подхода к работе, для остроумных ответов на слова клиентов, для пополнения коллекции работающих приемов в продажах, для рассказов при общении с коллегами, да и просто для поддержания хорошего настроения, без которого, как известно, «слона не продашь».

Кроме того, она пригодится директорам торговых компаний, руководителям отделов продаж, супервайзерам — в обучении новых сотрудников, в эмоциональной поддержке опытных, да и просто поможет разрядить обстановку во время сложного делового совещания или напряженных переговоров.

Эта книга адресована и тем, кто покупает. Сотрудникам отделов закупок, офис-менеджерам, руководителям, ведущим торговые переговоры, да и любому человеку, часто делающему покупки, нелишним будет освежить в памяти арсенал «другой стороны стола», чтобы заключать более выгодные сделки.

Ну и конечно, книга адресована бизнес-тренерам, наставникам, сотрудникам отделов обучения. Байки — незаменимый инструмент в обучении продающих сотрудников, которые, как никто другой, ценят юмор, легкость подачи и доступность информации.

Удачи в бизнесе!