

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение: о чем и для кого эта книга . . . . .	4
<b>ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. КТО ТАКИЕ АЛЬФА-ПРОДАВЦЫ.</b> . . . . .	<b>7</b>
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
<b>ЧАСТЬ ВТОРАЯ. ТЕХНИКА ПРОДАЖ И ОБЩЕНИЕ С КЛИЕНТОМ.</b> . . . . .	<b>23</b>
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
<b>ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ.</b> . . . . .	<b>77</b>
Глава 9. Как отобрать в команду альфа-продавцов . . . . .	79
Глава 10. Как управлять альфа-продавцами . . . . .	94
Глава 11. Собрания 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
<b>ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. КОНВЕЙЕР ПРОДАЖ</b> . . . . .	<b>135</b>
<b>ЧАСТЬ ПЯТАЯ. ОТМАЗКИ И ОТГОВОРКИ ПРОДАВЦОВ</b> . . . . .	<b>155</b>
<b>ЧАСТЬ ШЕСТАЯ. ДИРЕКТОР И ПРОДАЖИ</b> . . . . .	<b>185</b>
Заключение . . . . .	191
Об авторе . . . . .	192