

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
Чем большие контракты отличаются от обычных?.....	6
Доминирование Клиента и обязательные проверки «на вшивость»	11
ГЛАВА 1. ЭТАПЫ БОЛЬШИХ КОНТРАКТОВ	21
Последовательность действий при активном привлечении Клиентов.....	21
Этапы работы с крупным контрактом.....	30
Первый этап: выход на Клиента.....	31
Второй этап: определение и проработка круга влиятельных лиц, подготовка предложения	60
Третий этап: предложение + финальные переговоры.....	67
ГЛАВА 2. ЦЕНА ВОПРОСА: ПЕРЕГОВОРЫ О ЦЕНЕ.....	71
«Дешевле — значит, должны купить»	71
Как спрос зависит от цены.....	72
Принцип кинотеатра	74
Продажа дорогих и эксклюзивных товаров и услуг	76
Две цели переговоров: у коммерсанта и у Клиента.....	78
Блеск и нищета прайс-листов.....	79
Интервальные прайс-листы	82
Спецтехнологии продаж на входящем потоке	88

Два этапа переговоров о цене	96
Торги: правила переговоров о цене	98
Личный порог и его «раскачка»	108
Комплексные коммерческие предложения	122
Цена — это абстракция	129
ГЛАВА 3. ПОНТЫ НА ПЕРЕГОВОРАХ	134
ГЛАВА 4. «ОТЖИМ» ОТ КОНКУРЕНТОВ	140
Конкуренция: зло или благо?	140
Как нельзя забрать Клиента от конкурента	146
Плюсы и минусы ключевых игроков	147
Подкоп под конкурента: обходной маневр	149
Создание эксклюзива	151
Личный контакт: главное оружие для победы в конкурентной войне	153
Прямой «отжим»: бьем по сильной позиции	158
Блеск и нищета ценовых войн	164
Сравнение предложений: главное — момент!	168
Резервный поставщик: если ничто другое не помогает	171
ГЛАВА 5. VIP-ПРОГРАММА: СИСТЕМА УКРЕПЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ С ИМЕЮЩИМИСЯ КЛИЕНТАМИ	174
Цели VIP-программы	178
Этапы VIP-программы	178

ГЛАВА 6. «ДОЖИМ» СДЕЛОК. ФИНАЛЬНАЯ СТАДИЯ ПЕРЕГОВОРОВ	186
РЕЗЮМЕ: КЛЮЧЕВЫЕ ПРАВИЛА БОЛЬШИХ КОНТРАКТОВ ...	220
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ТРЕНИНГИ КОМПАНИИ CAPITAL CONSULTING	225
Capital Consulting – информация о Компании	225
Тренинг «Большие контракты. Финальные переговоры о цене»	227
Принципиально новый тренинг Константина Бакшта «Система продаж: Ultimate Edition»	232
Эксклюзивный семинар-тренинг Константина Бакшта «Принципы профессионального собственника: быть владельцем бизнеса или его рабом?»	241
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. КНИГИ КОНСТАНТИНА БАКШТА	245
«Построение отдела продаж. Ultimate Edition»	245
«Как загубить собственный бизнес: вредные советы предпринимателям»	248
«Построение бизнеса услуг: с “нуля” до доминирования на рынке»	250
«Продажи и производство: враги или партнеры?»	252
«Вкус жизни. Как достигать успеха, финансовой свободы и управлять своей судьбой»	254
«Охота за головами. Набор кадров, конкурс, кадровый ассессмент»	256