

Оглавление

Глава 1. Почему многие компании малого и среднего бизнеса избегают крупных клиентов	5
Глава 2. Ваш крупный клиент ждет вас	8
Глава 3. Семь правил для работы с крупными клиентами	16
Глава 4. Что важно узнать о крупном клиенте	23
Глава 5. Бюрократия в больших компаниях.....	42
Глава 6. Подготовка к большим продажам	47
Глава 7. Подготовка «холодного» письма.....	58
Глава 8. Содержимое «холодного» письма.....	66
Глава 9. Путь «холодного» письма в корпорации.....	70
Глава 10. Лимиты принятия решений.....	76
Глава 11. Этапы процесса продажи	82
Глава 12. Визуализация будущего.....	90
Глава 13. Продажи в Zoom	95
Глава 14. Продажи по телефону	102
Глава 15. Продажи государственной важности.....	109

Оглавление

Глава 16. Цифровая «трусность» в продажах	114
Глава 17. Правильное коммерческое предложение.....	121
Глава 18. Customer Journey Presentation (CJP).....	130
Глава 19. Правильный птичий язык.....	148
Глава 20. Правильный сценарий презентации	155
Глава 21. Реклама и маркетинг для корпораций.....	163
Глава 22. Нюансы личной встречи с потенциальным крупным клиентом.....	177
Глава 23. Как противостоять крупному клиенту в переговорах.....	183
Глава 24. Поиск и вербовка союзников в компании клиента.....	191
Глава 25. Долгосрочные отношения в продажах.....	202
Глава 26. Развивайтесь вместе с корпорацией	206
Глава 27. Резюме и выводы	211
Приложение.....	214
Об авторах	219