



Конрат, Джим

Гибкие продажи: как продавать в эпоху перемен / Джим Конрат ; пер. с англ. И. Васильева. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 256 с.

ISBN 978-5-00057-468-3

Продажи, как и весь мир, постоянно меняются, поэтому, чтобы успевать за переменами, надо быстро учиться. Скорость – ключевое конкурентное преимущество, а гибкость в продажах – способность моментально усваивать нужную информацию и использовать ее с пользой для дела. Эксперт по продажам Джим Конрат покажет, как точно определить ключевые для вашей работы навыки, выделить самые эффективные методики и найти свежие решения увеличения продаж. Хотите стать настоящим мастером продаж, способным решить любую проблему и разобраться с новыми рынками, продуктами и клиентами? Тогда прочтите эту книгу, и успех не заставит вас ждать.