



Тургунов М.

Партизанские продажи: Как увести клиента у конкурентов / Мурат Тургунов. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 192 с.

ISBN 978-5-9614-5056-9

Откуда брать клиентов? Есть два пути: переманить их у конкурентов или вырастить новых. Второй вариант очень долгий, дорогой и рискованный. Остается первый – начать войну за клиентов. И в этой войне партизанские методы продаж приносят наибольшую прибыль быстрее всего. Никаких подпольных боев и запрещенных приемов: воевать будем по-умному! Прочитав эту книгу, вы научитесь проводить конкурентную разведку, выходить на лиц, принимающих решения, и проводить с ними переговоры, правильно себя позиционировать, а также настолько усовершенствуете свои навыки продавца, что каждый из переманенных у конкурента клиентов приведет к вам еще нескольких.

Эта книга призвана стать настольной для каждого менеджера по продажам, который не живет в иллюзиях и не ждет, пока клиенты сами к нему придут.