



Филиппов С.

Sales-детонатор: Как добиться взрывного роста продаж / Сергей Филиппов. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 180 с.

ISBN 978-5-9614-4681-4

За какое бы дело вы ни взялись, первое, что вам потребуется, – полный набор необходимых инструментов и умение ими пользоваться. Особенно это актуально для сферы продаж, поскольку второго шанса начать общение с клиентом с чистого листа у вас не будет и первая же ошибка может стать роковой. В книге, написанной известным бизнес-тренером Сергеем Филипповым, вы найдете все необходимое, чтобы преуспеть в продажах.

Вы узнаете проверенные многолетней практикой приемы и методики и отточите умение их применять буквально до уровня рефлекса, выполняя специально разработанные автором упражнения. Книга охватывает абсолютно все стадии продаж – от поиска клиента до заключения сделки – и будет полезна как опытному менеджеру по продажам, так и новичку.