

Предисловие

Прежде чем рекомендовать какую-либо книгу, я анализирую ее на основе четырех критериев: автор, основополагающие принципы, практическая направленность и способность создать у читателя определенное видение проблемы. Эта книга не просто соответствует всем этим критериям, она превзошла все мои ожидания. Ей уготована судьба стать классической, поэтому те, кто серьезно возьмутся за ее изучение, вырастут как личности и смогут вознести до небес организации, которыми руководят.

Во-первых, несколько слов об авторе. Я не только знаком с книгами Марка, но и, что более важно, знаю, с чего он начинал. Марка можно отнести к тем людям, которым доверяют и которые в своей деятельности всегда руководствуются глобальной идеей совершенствования всего человечества. Еще в начале своей карьеры в компании Franklin Covey он уделял огромное внимание вопросам экономического роста, изыскивая и предугадывая возможности взаимодействия с широким кругом людей и получения большей прибыли. Благодаря его усилиям на основе нескольких наших магазинов была развернута одна из самых респектабельных сетей магазинов готовой одежды в мире. Марк способствует развитию бизнеса путем использования новых каталогов, обучающих систем и различных публикаций. Он блестящий продавец и лидер редкого типа. В самом начале карьеры Марк работал вместе с моим сыном, Стивеном Кови, который называл его «испытанным строителем бизнеса». Марк успешно продолжил карьеру, став сотрудником процветающей высокотехнологичной фирмы. В настоящее время он развивает новый бизнес, работая в компании O. C. Tanner, известной своими выдающимися достижениями в технологической области. Поэтому при обращении к стратегиям, предлагаемым Марком, можно полностью положиться на его богатый опыт.

Во-вторых, основополагающие принципы, используемые в описанных Марком стратегиях, — преодоление препятствий, отставание интересов человека, обоснование истинных ценностей, усовершенствование принципов сотрудничества, сосредоточение на

сугубо работы, оказание консультационной помощи и ликование от достигнутого успеха — близки и понятны всем. Конечно же, Марк представил новейшие достижения во всех перечисленных областях, применяемые наиболее выдающимися лидерами. Именно эти базовые принципы успеха в любой области деятельности послужили стимулом для написания книги.

В-третьих, обращает на себя внимание практический характер стратегий, о которых идет речь. Несмотря на множество бизнес-книг на рынке, лишь немногим авторам удалось достичь высот Марка в подаче своих идей таким образом, чтобы их сразу же можно было применить на практике. Создается впечатление, что лидеры бизнеса ежегодно изобретают новые рычаги управления для достижения новых высот. Появлению очередных, более изощренных приемов продаж также способствует деятельность персонала отделов по продажам. Помимо описания рычагов управления и приемов продаж, в книге отмечено нечто новое, представляющее интерес для торговцев или бизнеса в целом. В ней Марк собрал оригинальные стратегии, способствующие впечатляющему росту бизнеса в кратковременной и долгосрочной перспективе. Это вполне реальные и действенные стратегии, своего рода «поток свежего воздуха», оживляющий бизнес-среду.

Наиболее выдающимся достижением книги «Мастера продаж» можно считать, пожалуй, ее способность дарить надежду на успех. Каждая из стратегий бизнеса, излагаемая на ее страницах, подкрепляется небольшими рассказами о преуспевающих фирмах, благодаря чему в вас вселяется вера в возможность роста и расцвета именно вашей компании. И, что более важно, через всю книгу красной нитью проходит идея о том, что, применяя эти стратегии, человек растет как личность. Книга «Мастера продаж» не относится к разряду развлекательного чтения: в ней приведены подробные инструкции, что нужно делать, чтобы процветать на протяжении ближайших лет и десятилетий. Читайте и получайте удовольствие от одной из величайших книг, которые вам довелось когда-нибудь читать.

Стивен Кови