

**ДЖЕФФРИ ГИТОМЕР**

**САМОЕ !  
ГЛАВНОЕ !  
ПРОДАЖАХ**



Санкт-Петербург • Москва • Екатеринбург • Воронеж  
Нижний Новгород • Ростов-на-Дону  
Самара • Минск

2018

Купить книгу на сайте [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>

ББК 88.49  
УДК 339.138:159.9  
Г51

**Гитомер Дж.**

Г51 Самое главное о продажах. — СПб.: Питер, 2018. — 128 с.: ил. — (Серия «Деловой бестселлер»).

ISBN 978-5-4461-0711-7

Маленькая, но очень полезная книга о самом главном в продажах.

Джеффри Гитомер — автор бестселлеров и всемирно известный эксперт по продажам — опирается на многолетний опыт и делится проверенными методиками.

Это несложное руководство поможет вам эффективно выстраивать продажи и налаживать взаимовыгодные партнерские отношения, преодолевать сопротивление, укреплять доверие — чтобы и вы, и ваши партнеры всегда были в плюсе.

В книге рассмотрены: • 5 ключевых вопросов, ответив на которые вы сможете закрыть любую сделку; • 6 методик продаж, которые используют все высокоэффективные менеджеры; • 14 советов, которые помогут повысить производительность и уменьшить количество ошибок. Их освоение гарантирует вам успешное завершение любой сделки, довольных и лояльных клиентов, а главное — больше продаж за то же время.

**16+** (В соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2010 г. № 436-ФЗ.)

ББК 88.49  
УДК 339.138:159.9

Права на издание получены по соглашению с Wiley.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 1118986520 англ.

ISBN 978-5-4461-0711-7

© Перевод на русский язык ООО Издательство «Питер», 2018

© Издание на русском языке, оформление ООО Издательство «Питер», 2018

© Серия «Деловой бестселлер», 2018

[>>>](http://kniga.biz.ua)

# Содержание

Не можете заключить сделку? Кто виноват? .....	8
Как задавать закрывающий вопрос. ....	14
А вы можете заключить сделку при помощи пяти вопросов? .....	18
Хотите заключать больше сделок? Слушайте больше! .....	27
Вы не сможете заключить сделку, пока об этом не попросите .....	36
Что бы сказал Бен Франклин о своем методе? .....	42
Несколько методов заключения сделки. Новый взгляд на старые приемы .....	48
Это не заключение. Это начало .....	54
Какие вопросы ЛУЧШЕ? .....	64
Вы получили заказ? Если нет, вот почему! .....	67
Заключение сделки. Мастер-класс для мастеров продаж .....	73
Заключение сделки. Решающие вопросы, которые вам не понравятся .....	81

«Джефффри,  
как ты  
закрываешь  
сделки?»

Этот вопрос  
мне задают чаще всего.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

*Вопрос «Джеффри,  
почему у тебя  
волосы выпадают?»  
с небольшим  
отставанием занимает  
второе место.*

# **Не можете заключить сделку? Кто виноват?**

Сделка не состоялась, и вы вините в этом потенциального клиента? Это он виноват в том, что вы не смогли устроить встречу и заказ сорвался? Так вы говорите своему начальнику?

За 25 лет, на протяжении которых я занимаюсь продажами, тренингами и консультированием, одна истина остается неизменной — никто из продавцов никогда не признает: «Это я виноват в том, что клиент ничего не купил» или «Это я виноват в том, что клиент не сделал заказ».

Вы уверяете: «Джеффри, ты не понимаешь, у меня совсем другой случай». Чушь собачья. Ваш случай отличается лишь тем, что вы скорее обвините кого угодно, чем себя любимого.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)