

СОДЕРЖАНИЕ

<i>О. Макаров. Кто изобрел колесо торговли?</i>	8
Прогулка по кладбищу	13
Почему Джон Паттерсон считается отцом американской торговли?	18
Откуда Джон Паттерсон брал свои концепции и стратегии?	21
Цитаты из книги Орисона Светта Мардена «Может тот, кто думает, что он может», изданной в 1908 г., подчеркнутые рукой Джона Паттерсона	23
Во главе принципов стоит истина	25
Эволюция и власть кассового чека	27
Эволюция «The Primer».	
Первое руководство по методике продаж	30
Руководство для продавцов компании <i>NCR</i> , издание 1923 г.	34
Советы по продажам для продавцов компании <i>NCR</i> , издание 1923 г.	37
«Что такое принцип?» — спросите вы	40
Вот что вы обнаружите для себя полезного по мере прочтения каждого принципа	40
Вероятный покупатель	42
Знакомьтесь с 32,5 принципами торговли Паттерсона	44
1. Думай!	45
2. Вера в себя... Наиболее убедительная характеристика продавца	50
3. Позитивная внутренняя установка формируется вами, а не окружающими	53
4. Тренировочный лагерь отделяет истинных продавцов от тех, кто только считает себя таковыми	55
5. Выживание есть комбинация знаний и действий ...	61
6. Обучение... первая дисциплина знания	65
7. Ваша библиотека — артезианский источник знаний	70
8. Планирование помогает избежать рассеянности мыслей и позволяет выбрать направление	73
9. Управляйте своим временем	76
10. Ищите вероятных покупателей	80
11. Развивайте свои деловые связи ради увеличения объемов продаж	84
12. Создание спроса превращает продажу в покупку ...	86
13. Правильно подготовленная презентация — это персональная презентация!	89
14. Заинтересовывайте при помощи информации о вероятном покупателе, а не при помощи «мыкания»	93
15. Вопросы ведут к ответам. Ответы приводят к продажам	97
16. Внимание приводит к пониманию	100

17. Меньше говоришь — больше времени для продажи	102
18. Чтобы «зацепить» ВП, ваше сообщение должно быть столь же неотразимым, как и ваш товар	104
19. Возражение — путь к сделке	109
20. Торговля — не манипулирование, торговля — это поиск и нахождение гармонии	112
21. Завершите сделку получением согласия на совершение покупки... и не забудьте вручить покупателю кассовый чек	115
22. Сервис — это ваша репутация для последующих сделок	118
23. Дополнительный сервис — это дополнительные свидетельства в вашу пользу ...	121
24. Рекомендации лучше завоевывать, а не выпрашивать	124
25. Посторонние свидетельства помогают продать товар даже тогда, когда этого не может сделать продавец	127
26. Реклама помогает создать осведомленность. Реклама-свидетельство помогает найти новых покупателей	130
27. Конкуренция означает готовность всегда работать с максимальной отдачей	134
28. Не забывайте о людях, которые помогли вам добиться успеха, и благодарите их	139
29. Для того чтобы получать лояльность, необходимо ПРОЯВЛЯТЬ лояльность	142
30. Принимайте решения.. Не важно, правильные или нет.. Просто принимайте решения!	145
31. О человеке судят по его поступкам. Поступайте этично	149
32. Если вы справились со своей домашней работой и хорошо подготовились, это отразится на вашем «табеле деловой успеваемости»	152
32,5. Даже не думайте ничего менять в том, что работало на протяжении ста с лишним лет	155
Традиция клуба «100 Point Club»	157
Традиции успеха и принципы жизни	161
Сила лекционного плаката	165
Легенда Всемирной выставки 1904 г	170
Легенда о пяти пунктах и полпункте	172
Неиспользованная сила концепции вероятного покупателя	175
Как жить по принципам	178
Принципы торговли Паттерсона	182
Биография автора	186
Благодарности	189

В новой работе Джеффри Гитомер — гуру в области продаж — анализирует правила торговли, сформулированные Джоном Паттерсоном еще в 80-е годы XIX века. Гитомер утверждает, что эти принципы актуальны и в XXI веке и адаптирует их к законам современного рынка.

