

Слободянюк А.

Навигатор сделки: Практика стратегических продаж от А до... А / Алексей Слободянюк. — 2-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2018. — 156 с.

СОДЕРЖАНИЕ

От автора.....	5
Вместо введения	
Как Колумб продал идею кастильской королеве.....	7
Принципы АСТРА.....	13
<i>А — анализ. Где мы и что перед нами?</i>	13
<i>С — стратегия. Быстро, точно и безошибочно.</i>	14
<i>Г— тактика. Внимательно, энергично, творчески</i>	14
<i>Р — реализация. Увлекательно, азартно, эффективно.</i>	15
<i>А — анализ. Сверимся с картой?</i>	15
Шаг первый. Анализ	
Где мы и что перед нами?.....	17
<i>Роковая ошибка Новосельцева</i>	17
<i>Кто здесь?</i>	22
<i>Откроем карты?</i>	27
<i>Досье клиента: где искать информацию?</i>	30
<i>Действующие лица и исполнители</i>	36
<i>Каналы влияния и барьеры интереса</i>	45
<i>Хорошее отношение — это ресурс</i>	59
<i>Рабочие интересы — рационально и объяснимо</i>	62
<i>Личные мотивы —</i>	
<i>внутренний «движок» человека</i>	68
<i>Сознательное + бессознательное = баланс</i>	91

Шаг второй. Стратегия

Быстро, точно и безошибочно.....	93
<i>Формула сделки</i>	95
<i>Рынок ушел, а вы остались?</i>	99
<i>Минус на минус дает... угрозу?</i>	100
<i>Вы владеете ситуацией или ситуация владеет вами?</i>	109
<i>Стратегия: знаки дорожного движения</i>	118
<i>Шансы поданы!</i>	123

Шаг третий. Тактика

Внимательно, энергично, творчески.....	125
<i>Обязательства: «когда-нибудь» означает «никогда»</i>	126
<i>Мониторинг отношений: мы вам интересны?</i>	129
<i>Повышение стоимости: доверие — высший балл!</i>	133
<i>Договорились?</i>	136

Шаг четвертый. Реализация

Увлекательно, азартно, эффективно.....	139
--	-----

Шаг пятый. Анализ

Сверимся с картой?.....	145
-------------------------	-----

Вместо заключения

Война с маврами как отрицательный внешний фактор.....	149
---	-----

Об авторе.....	156
----------------	-----