

**Колотилев Евгений**

Продажи B2B: 101+ кейс. — СПб.: Питер, 2022. — 208 с. — (Серия «Практика лучших бизнес-тренеров России»).

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава 1. Активные продажи.....	7
Глава 2. Общение с лицом, принимающим решение (ЛПР).....	48
Глава 3. Обсуждение ценового вопроса. Работа с ценой.....	65
Глава 4. Дожим клиента: заключение контракта.....	92
Глава 5. Продажи услуг.....	107
Глава 6. Отношения с клиентами.....	135
Глава 7. Управление отделом продаж.....	141
Глава 8. Карьера менеджера.....	170
Глава 9. Обучение продажам.....	188
Глава 10. Личные вопросы Евгению Колотилкову.....	197
Как легко и быстро научить ваш отдел продаж работать с крупными клиентами.....	204