**НАУКА ПРОДАЖ: ОТ ТЕХНОЛОГИИ К ИСКУССТВУ**

Ежемесячный специализированный журнал.

№ 7-8 (176-177) для Казахстана,

№ 7-8(117-118) для Украины, июль-август 2019 г.

Издается с июля 2004 г.

Учредитель:

Агентство «Press.kz»

Собственник и издатель: ТОО"Эльмора"

Руководитель проекта - Янина Курилович Главный редактор - Мария Тахмазова Корректор - Людмила Кильдюшева Верстка и дизайн - Виктор Курилович Отдел доставки - Наталья Соколик Подписной индекс в каталоге ОАО «Казпочта» -75134 в каталоге ”ДП Пресс” (Украина) -37810

Журнал зарегистрирован Министерством культуры, информации и общественного согласия Республики Казахстан, свидетельство №5191 - Ж от 30.07.2004 г. Журнал зарегистрирован Министерством юстиции Украины, серия КВ №15186-3758 от 29.05.2009 г. Учредитель: ЧП "Хоре"

Подписано в печать 29.07.2019 *Зарегистрированный тираж ЮОООэкз.* Отпечатано в типографии «Technology of Imaging»,

г. Алматы, ул. Нурмакова, 30, оф. 2 (уг. ул. Айтеке би)

*На страницах журнала используются эксклюзивные статьи, заказанные редакцией, а также статьи наиболее интересных авторов с открытых Интернет-ресурсов с обязательным сохранением авторства.*

В НОМЕРЕ:

МЕНЕДЖМЕНТ

Александр Фридман

Главный виновник «хронофагов» - руководитель

**02**

ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

Юрий Килдеев

Рецепт чемпионов:

10 секретных приемов успешных продаж

Николай Сибирев

Как построить конвейер продаж на В2В-рынке

Мария Зеленская

Как выгодно продавать товар с низкой частотностью?,

06

**12**

16

ИСКУССТВО ПРОДАЖ

Дмитрий Колобов

5 плюсов и 5 минусов продаж по переписке Денис Нежданов

Как выйти на ЛПР - проверенные хитрости. Борис Бронштейн

Это опять он. Что делать с невыносимыми клиентами?

20

**22**

24

*Мнение автора не всегда отражает точку зрения редакции.*

*За содержание рекламных объявлений редакция ответственности не несет. Рукописи не возвращаются. Перепечатка запрещена обладателем исключительных прав.*

Адрес редакции:

Республика Казахстан, 050004, г. Алматы, Фурманова, 53-16 Тел./факс: (727) 271-41-82,271-01-87 Украина, 73000,

г. Херсон, просп. Ушакова, 56, оф. 8,

Тел.: +38 (0552) 51 13 72, +38 050 605 76 61 Internet: [www.business-portal.kz](http://www.business-portal.kz), [www.art-of-sales.com](http://www.art-of-sales.com) e-mail: [info@business-portal.kz](mailto:info@business-portal.kz).

Бриттани Лининг

Как создать маркетинговый план 28

Дмитрий Передник  
Чек-лист: как управлять

продажами с помощью CRM 30

I

Сергей Соловьев \*

Онлайн-охота на клиентов: новые особенности ... 34

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

СОВЕТЫ БЫВАЛОГО

© «ИСКУССТВО ПРОДАЖ», 2019 г. Казахстан © «НАУКА ПРОДАЖ: ОТ ТЕХНОЛОГИИ К ИСКУССТВУ», 2019 г. СНГ

Aytekin Тапк

Шесть методов, которые помогут вам принимать трудные решения

38

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 |  | **Зеленская, М.** Как выгодно продавать товар с низкой частотностью / М. Зеленская // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 7-8. – С. 16-19.  *Статья отвечаст на вопросы: как быть с товарами, которые отличаются низкой стабильностью частоты и количества продаж?* |
| 2 |  | **Килдиев, Ю.** Рецепт чемпионов: 10 секретных приемов успешных продаж / Ю. Килдиев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 7-8. – С. 6-11.  *В статье рассмотрены прогресивные технологи продаж на примере конкретной компании.* |
| 3 |  | **Колобов, Д.** 5 плюсов и 5 минусов продаж по переписке / Д. Колобов // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 7-8. – С. 20-21.  *В статье разбирается эффективный канал продаж- продажи по переписке.* |
| 4 |  | **Линнинг, Б.** Как создать маркетинговый план / Б. Линнинг // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 7-8. – С. 28-29.  *Статья отвечаст на вопросы как создать ежегодный маркетинговый план* |
| 5 |  | **Сибирев, Н.** Как построить конвейер продаж на В2В-рынке / Н. Сибирев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 7-8. – С. 2-4.  *Статья посвящена использованию логики конвеера в процессе организации системы продаж*. |
| 6 |  | **Соловьев, С.** Онлайн-охота на клиентов: новые особенности / С. Соловьев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 7-8. – С. 34-36.  *В статье рассматривается digital-маркетинг* |
| 7 |  | **Фридман, А.** Главный виновник "хронофагов" - руководитель / А. Фридман // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 7-8. – С. 2-4.  *Хронограф - некая устоявшаяся управленческая практика, которая приводит к тому, что какое-то действие или целый процесс продолжается дольше чем это необходимо.* |
| 8 |  | **Чередник, Д.** Чек-лист: как управлять продажами с помощью CRM / Д. Чередник // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 7-8. – С. 30-33.  *CRM поможет решить целый ряд проблем: от потеряных лидов до сбора отчетности.* |