***Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 2.***

**Бокарева, В. Как укрепить веру в активные продажи** / В. Бокарева // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 2. – С. 2–5.

Прямые продажи "холодным" клиентам – это всегда рабочий вариант с предсказуемым результатом. Глава из книги "33 зуба маркетолога".

**Дули, Р. Хитрости нейромаркетинга в ценообразовании** / Р. Дули // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 2. – С. 6-8.

Как минимизировать тяжесть расставания покупателя с деньгами, чтобы покупка воспринималась как выгодная сделка. Глава из книги "Нейромаркетинг".

**Черемисинов, В. Управление продажами** / В. Черемисинов // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 2. – С. 10-15.

**Фурсенко, Д. Как определить психотип клиента и сделать его счастливым** / Д. Фурсенко // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 2. – С. 16-19.

Как общаться с человеком в зависимости от его типа личности, и какие слова окажут на него наибольшее воздействие?

**Давыдова, Н. Как разрешить конфликт с клиентом без ущерба для репутации** / Н. Давыдова // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 2. – С. 20-21.

Памятка для руководителя в виде последовательных действий по разрешению сложных ситуаций с клиентами.

**Лушников, А. Жизнь в стиле айкидо - как выиграть любую войну без боя** / А. Лушников, А. Жигач // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 2. – С. 22-24.

Каким образом можно применять в личной жизни, на работе, в деловом общении правила боевого искусства.

**Мурашева, А. Как объединить офисную связь со смартфонами сотрудников** / А. Мурашева // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 2. – С. 26-27.

Статья о том, как создать комфортную корпоративную связь для сотрудников и ежемесячно экономить на общении сотни тысяч рублей.

**Золкина, Н. 10 ключевых навыков для роста руководителя** / Н. Золкина // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 2. – С. 28-31.

Какие навыки потребуются молодому управленцу при повышении, и как помочь ему освоиться быстрее?