

**Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 10.**

**6 подходов, которые помогут снизить цены у поставщиков услуг / пер. с англ. А. Прудских // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 10. – С. 2-3.**

**Афанасьев, В. Почему я больше не читаю резюме, или 7 шагов оценки продавца : нестандартный способ оценки B2B-продавцов для компаний, где нет HR-менеджера / В. Афанасьев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 10. – С. 4-5.**

**Кильдеев, Ю. Как Рока-уоке, Канбан и анализ Кано увеличивают B2B-продажи: как использовать методики и инструменты бережливого производства при заключении крупных стратегических сделок компании / Ю. Кильдеев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 4-5. – С. 10-14.**

**Лушников, А. Айкибизнес: краткий курс счастливой деловой жизни / А. Лушников // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 10. – С. 6-7.**

**Яровой, Б. Как одежда определяет клиента в "сложных продажах" / Б. Яровой // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 10. – С. 8-9.**

**Федоров, А. Чем плоха разработка ценностного предложения инхаус / А. Федоров // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 10. – С. 10-11.**

**Орехов, А. 7 аргументов, почему компании нужно сотрудничать со СМИ / А. Орехов // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 10. – С. 12-14.**

**5 ошибок ко-маркетинга на примере неудачных партнерств известных брендов / пер. с англ. А. Прудских // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 10. – С. 16–18.**

**Соловьев, С. 25 идей, как выжать максимум из осенней активности на рынке / С. Соловьев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 10. – С. 20-22.**

**Аникин, А. Маркетинговая стратегия в современных реалиях: роль и боль: какова роль маркетинговой стратегии в наши дни, и почему результаты маркетинговых кейсов других компаний зачастую бесполезны? / А. Аникин // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 10. – С. 24-27.**

**Любачев, Г. Облачно, без осадков: как упростить внедрение SaaS-решений / Г. Любачев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 10. – С. 28-29.**

**Четыркина, М. Уроки коронакризиса для бизнеса / М. Четыркина // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2020. – № 10. – С. 30-32.**