

Ежемесячный специализированный журнал.
 № 2 (171) для Казахстана,
 № 2 (112) для Украины, февраль 2019 г.
 Издается с июля 2004 г.

Учредитель:
 Агентство «Press.kz»
 Собственник и издатель: ТОО «Эльмора»

Руководитель проекта - Янина Курилович
 Главный редактор - Евгений Рутковский
 Корректор - Людмила Кильдюшева
 Верстка и дизайн - Виктор Курилович
 Бухгалтер - Маргарита Партута
 Отдел продаж - Еркеш Абишева
 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 "Хорс"

Подписано в печать 25.01. 2019
 Зарегистрированный тираж 10000 экз.

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.

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-portalkz,
www.art-of-sales.com
 e-mail: info@business-portalkz



В НОМЕРЕ:

МЕНЕДЖМЕНТ

Дэвид Дж. П. Фишер
 Как развить бизнес-мышление: 7 советов 02

ИСКУССТВО ПРОДАЖ

Евгения Самойлова
 Как эффективно продвигаться, если контакт с потребителем затруднен 06

ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

Дмитрий Ляшенко
 Семь триггеров человеческой природы, помогающие продавать 10

МАРКЕТИНГ

Ольга Бедарева
 Любовь клиента - формула лояльности 14

Александр Родионов
 Маркетинг-2019: главные тренды года 20

Фахри Агаев
 3 ошибки B2B-продаж и способы их предотвратить 22

София Бернацани
 6 маркетинговых показателей, которые действительно важны для главы компании 26

СОВЕТЫ БЫВАЛОГО

Вячеслав Золотухин
 Принцип системности: как мотивировать себя выполнять рутинную работу 30

- 1 **Агаев, Ф.** 3 ошибки B2B-продаж и способы их предотвратить / Ф. Агаев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 2. – С. 22-25.
Главное правило B2B-продаж: продажа - это естественный результат правильно построенных отношений.
- 2 **Бедарева, О.** Любовь клиента - формула лояльности / О. Бедарева // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 2. – С. 14-19.
Как взрастить организацию, способную вызвать в клиентах неподдельное трепетное чувство лояльности? Секретная программа тренировок от участников Сообщества Владимира Любарова и Валентина Перции.
- 3 **Бернацани, С.** 6 маркетинговых показателей, которые действительно важны для главы компании / С. Бернацани // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 2. – С. 26-28.
Если CEO контролирует эти метрики, он контролирует весь маркетинг.
- 4 **Золотухин, В.** Принцип системности: как мотивировать себя выполнять рутинную работу / В. Золотухин // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 2. – С. 30-32.
Если CEO контролирует эти метрики, он контролирует весь маркетинг.
- 5 **Ляшенко, Д.** Семь триггеров человеческой природы, помогающие продавать / Д. Ляшенко // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 2. – С. 10-13.
Если покупателю повезло испытать благодаря вам хотя бы одно из этих состояний, можете смело открывать ему следующее чувство. И он будет приходить к вам снова и снова.
- 6 **Самойлова, Е.** Как эффективно продвигаться, если контакт с потребителем затруднен / Е. Самойлова // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 2. – С. 6-7.
Как фармацевтическим компаниям взаимодействовать с медицинским сообществом. Как эффективно доносить информацию о выпускаемых лекарственных препаратах?
- 7 **Фишер, Д.Д.П.** Как развить бизнес-мышление: 7 советов / Д. Д. Фишер // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 2. – С. 2-4.
Продавец, обладающий бизнес-мышлением, выгодно отличается от своих коллег. Как развить эти навыки?