

Ежемесячный специализированный журнал.
 № 1 (170) для Казахстана,
 № 1 (111) для Украины, январь 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 - Любовь Рутковская
 Отдел продаж - Наталья Соколик

Подписной индекс в каталоге ОАО «Казпочта»,
 «АИФКазахстан» - 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 26.12. 2018
 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-portal.kz,
www.art-of-sales.com
 e-mail: info@business-portal.kz.

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



В НОМЕРЕ:

МЕНЕДЖМЕНТ

- Армен Мнацаканян**
 Межфункциональная война
 или синдром далеков 02
- Максим Денисов**
 Когда исчезнут консультанты? 05

ИСКУССТВО ПРОДАЖ

- Майкл Хэлпер**
 Как написать сценарий продаж? 10

ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

- Роман Панин**
 Как продавать на международных рынках:
 12 регионов мира 12

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- Ита Бабаян**
 21 бесплатный сервис в помощь предпринимателю 18

МАРКЕТИНГ

- Борис Жалило**
 Можно ли сокращать маркетинговый
 бюджет в кризис? 22

РЕКЛАМА

- Джейми Оттинг**
 Как бренды играют на ваших чувствах 26

ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА

- Сергей Соловьев**
 Почему борьба с блокировкой рекламы
 разорит ваш бизнес 28

- 1 **Бабаян, И.** 21 бесплатный сервис в помощь предпринимателю / И. Бабаян // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 1. – С. 18-20.
В современном мире можно заменить работу сотни человек функционалом нескольких программ. Предлагаем подборку полезных сервисов, которая поможет значительно сократить расходы
- 2 **Денисов, М.** Когда исчезнут консультанты? / М. Денисов // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 1. – С. 5-7.
Кто и ради чего нанимает консультантов? Можно ли без них обойтись?
- 3 **Жалило, Б.** Можно ли сокращать маркетинговый бюджет в кризис? / Б. Жалило // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 1. – С. 22-25.
Что такое маркетинговый бюджет? Это затраты на эксперименты или инструментарий для роста продаж и прибыли? Этот вопрос раскрывает автор в своей статье
- 4 **Мнацаканян, А.** Межфункциональная война или синдром далеков / А. Мнацаканян // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 1. – С. 2-4.
Истории о топ-менеджерах внутри одной компании
- 5 **Оттинг, Д.** Как бренды играют на ваших чувствах / Д. Оттинг // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 1. – С. 26-27.
Об эмоциональной рекламе и брендах
- 6 **Панин, Р.** Как продавать на международных рынках: 12 регионов мира / Р. Панин // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 1. – С. 12-16.
Что надо знать о деловой культуре другой страны, менталитете и особенностях бизнес-коммуникаций с иностранными партнерами, с которыми вы планируете сотрудничать
- 7 **Соловьев, С.** Почему борьба с блокировкой рекламы разорит Ваш бизнес / С. Соловьев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 1. – С. 28-31.
Рынок онлайн-рекламы не готов к новой реальности. Это становится проблемой для многих видов бизнеса
- 8 **Хэлпер, М.** Как написать сценарий продаж? / М. Хэлпер // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 1. – С. 10-11.
Несколько советов для тех, кто хочет составить сценарий продаж, но не знает с чего начать