

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ  
«СПИН-ПРОДАЖИ»**

КнигиКратко

Библиотека КнигиКратко

**Краткое содержание  
«СПИИ-продажи»**

«Акцион управление и финансы»

## КнигиКратко Б.

Краткое содержание «СПИН-продажи» / Б. КнигиКратко — «Акцион управление и финансы», — (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «СПИН-продажи». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. СПИН-продажи — это техника проведения встреч с потенциальным покупателем, основанная на самом масштабном исследовании больших продаж, проведенном компанией Nuthwaite. Книга написана основателем компании Нилом Рэкхемом. Достаточно сказать, что добрая половина компаний из списка Fortune 500 обучает по этой программе своих продавцов. Существует огромная разница между тем, что успешные продавцы говорят о своей деятельности на семинарах и тренингах, и тем, как они проводят сделки на практике. «Если вы хотите выяснить, как эксперты совершают продажи, понаблюдайте их в действии, а не полагайтесь на их рассказы об этих событиях», — советует Нил Рекхэм, всемирно известный тренер и консультант в сфере крупных продаж. Двенадцать лет своей жизни Нил Рекхэм посвятил исследованию поведения продавцов. Он пристально изучил 116 факторов, способных повлиять на эффективность продаж. Полученные им результаты легли в основу книги «СПИН-продажи». Этот необычный учебник мгновенно стал бестселлером и произвел своего рода «революцию в умах» профессиональных продавцов. Автор не только опрокинул многие традиционные представления о крупных сделках, но и вскрыл главные причины неудач, постигающих самых успешных продавцов при заключении таких контрактов. «Многие навыки, которые способствуют удачным небольшим продажам, мешают успешно осуществлять крупные сделки. — пишет Нил Рекхэм в предисловии. — Стиль проведения крупных продаж, требующих нескольких встреч для налаживания деловых отношений, существенно отличается от стиля осуществления сделки на основе одной встречи». Какие же навыки требуются от продавца по мере увеличения суммы сделки и объема продажи, когда поведение покупателя значительно меняется? Ответом на этот вопрос является стратегия СПИН, разработанная Рекхемом и подробно описанная на страницах книги. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© КнигиКратко Б.  
© Акцион управление и финансы

# Нил Рэкхем «СПИН-продажи»

## Нил Рэкхем: «Главное – не закрыть сделку, а установить отношения»

*Существует огромная разница между тем, что успешные продавцы говорят о своей деятельности на семинарах и тренингах, и тем, как они проводят сделки на практике. «Если вы хотите выяснить, как эксперты совершают продажи, наблюдайте их в действии, а не полагайтесь на их рассказы об этих событиях», – советует Нил Рэкхем, всемирно известный тренер и консультант в сфере крупных продаж.*

Двенадцать лет своей жизни Нил Рэкхем посвятил исследованию поведения продавцов. Он пристально изучил 116 факторов, способных повлиять на эффективность продаж. Полученные им результаты легли в основу книги «СПИН-продажи». Этот необычный учебник мгновенно стал бестселлером и произвел своего рода «революцию в умах» профессиональных продавцов. Автор не только опрокинул многие традиционные представления о крупных сделках, но и вскрыл главные причины неудач, постигающих самых успешных продавцов при заключении таких контрактов.

*«Многие навыки, которые способствуют удачным небольшим продажам, мешают успешно осуществлять крупные сделки. – пишет Нил Рэкхем в предисловии. – Стиль проведения крупных продаж, требующих нескольких встреч для налаживания деловых отношений, существенно отличается от стиля осуществления сделки на основе одной встречи».*

Какие же навыки требуются от продавца по мере увеличения суммы сделки и объема продажи, когда поведение покупателя значительно меняется? Ответом на этот вопрос является стратегия СПИН, разработанная Рэкхемом и подробно описанная на страницах книги.

### Об авторе

**Нил Рэкхем** родился в 1948 году в Великобритании. Он получил образование в Шеффилдском университете по специальности «экспериментальная психология». Некоторое время он работал преподавателем, затем занялся разработкой учебных и консультационных программ для бизнеса и приобрел собственный опыт продажи услуг. Международное признание пришло к Нилу в 70-х годах XX века, после проведенного грандиозного исследования успешных продаж и эффективной торговли. В исследовательском проекте Рэкхема, поддержанном известными транснациональными корпорациями, такими как Херох и IBM, приняли участие 30 специалистов. На протяжении 12 лет они изучили 35 000 успешных сделок по продаже товаров и услуг в 23 странах мира. Бюджет проекта составил 30 млн долларов. Основываясь на результатах этих масштабных исследований, Рэкхем разработал модель СПИН – инновационную технику крупных продаж. Поначалу она вызвала много споров, но очень скоро ее эффективность была доказана практикой. В настоящее время методика СПИН взята на вооружение по меньшей мере в 100 крупнейших компаниях мира, входящих в рейтинг Fortune 500.

Нил Рэкхем получил мировую известность как успешный и весьма неординарный тренер и консультант в сфере продаж. Но успех сопутствует ему и в других областях: он является владельцем фермы и винного завода на севере Виргинии. В свободное от работы время Нил пишет стихи и научно-фантастические рассказы, а также играет на средневековых музыкальных инструментах.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.