

ЕЛЕНА БРОВКО

КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ «КОГДА
ПОКУПАТЕЛЬ ГОВОРИТ
„НЕТ“»

Елена Бровко
**Краткое содержание «Когда
покупатель говорит „нет“»**
Серия «КнигиКратко»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27359446

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Когда покупатель говорит „нет“». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Большинство людей раз пять отвечают «нет», прежде чем дать положительный ответ. Чтобы убедить таких несговорчивых клиентов, авторы книги предлагают циклическую модель продаж, или круг убеждения. Пройдя четыре обязательных этапа сделки и получив первое «нет», продавец должен вернуться на исходную позицию и зайти на следующий круг убеждения. Впрочем, это вовсе не означает, что надо повторять те же самые вопросы и приводить те же самые аргументы. Том Хопкинс и Бен Катт для каждого этапа предлагают свои методы.

Авторы книги приравнивают продажи к спорту. Игроки тренируются, затем выкладываются по полной и завоёвывают трофей в виде заключенной сделки. А иногда не завоёвывают.

Ничего страшного! Важно знать правила игры, соблюдать их и не пропускать тренировки, и победы обязательно придут. После выхода в свет книга “Когда покупатель говорит «нет»“ была включена в десятку лучших бизнес-книг месяца в интернет-магазине Amazon.com. Давайте разберем, как же работает метод Тома Хопкинса и Бена Катта.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги

**Авторский обзор по
материалам книги
«Когда покупатель говорит
«нет». Круг убеждения
и другие стратегии для
роста продаж». Том
Хопкинс, Бен Катт**

Автор краткого обзора: Елена *Бровко*

**Круги убеждения для тех, кто не любит слышать
«нет»**

Смущенный ум говорит «нет».

Том Хопкинс, Бен Катт

Когда собеседник отвечает отказом, важно понять, что за этим стоит. Часто люди говорят «нет» только потому, что это самый простой способ выхода из непонятной для них ситуации. Если ваша задача – убедить, вдохновить, получить согласие, то крайне важно быть понятым. Этот тезис Тома Хоп-

кинса и Бена Катта относится к продажам, однако он применим в любой другой сфере жизни. Авторы призывают всегда разбираться, что стоит за ответом «нет» и выбирать правильную стратегию поведения. Тогда шансы на успех вырастут.

Безусловно, не всегда и не ото всех можно добиться ответа «да». Но не стоит драматизировать. Том Хопкинс и Бен Катт приравнивают продажи к спорту. Игроки тренируются, затем выкладываются по полной и завоёвывают трофеи в виде заключенной сделки. А иногда не завоёвывают. Ничего страшного! Важно знать правила игры, соблюдать их и не пропускать тренировки, и победы обязательно придут.

Если вы хотите услышать «да», всегда ясно и прямо говорите собеседнику, что ему следует делать. Конечно, перед этим нужно пройти круг убеждения, описанный в книге: создание взаимопонимания – определение потребностей – презентация решения – решающий вопрос. Если после первого круга собеседник не готов ответить «да», но сохраняет интерес, смело заходите на второй круг, который, как и первый, надо завершить прямым вопросом – призывом к немедленному действию. Так работает метод Тома Хопкинса и Бена Катта.

После выхода в свет книга была включена в десятку лучших бизнес-книг месяца в интернет-магазине Amazon.com.

Биографическая справка

Том Хопкинс – мировой авторитет в области продаж. Начинал карьеру в 19 лет как продавец недвижимости и первые полгода терпел неудачи. Затем стал изучать продажи и к 27 годам стал миллионером, продав 1553 дома. В 1976 году основал обучающую компанию Tom Hopkins International (сайт tomhopkins.com). Проводит более 60 семинаров и вебинаров в год; в них уже приняли участие 4 млн человек на пяти континентах. Автор 14 книг, включая бестселлер «Искусство торговать» (мировой тираж 1,4 млн экземпляров).

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.