

ЕКАТЕРИНА ЛЕБЕДЕВА

Стратегии продаж



Екатерина Лебедева

Стратегии продаж

«Издательские решения»

Лебедева Е.

Стратегии продаж / Е. Лебедева — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-908047-9

Современный мир бизнеса постоянно меняется. Обычные стратегии продаж уже не эффективны. В этой области идет постоянное развитие, которое ставит перед предпринимателями новые задачи. Поэтому полезно рассмотреть новые стратегии в сфере продаж.

ISBN 978-5-44-908047-9

© Лебедева Е.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
От чего зависит успех продаж?	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Стратегии продаж

Екатерина Лебедева

© Екатерина Лебедева, 2019

ISBN 978-5-4490-8047-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Современный мир бизнеса постоянно меняется. Обычные стратегии продаж уже не эффективны. В этой области идет постоянное развитие, которое ставит перед предпринимателями новые задачи. Поэтому полезно рассмотреть новые стратегии в сфере продаж.

От чего зависит успех продаж?

Существует некоторое правило в сфере предпринимательской деятельности. Оно заключается в том, что покупатель станет вашим клиентом лишь тогда, когда полностью поймет ценность товара и будет доверять продающей его компании. Вот только каждый клиент, рассматривая для себя ценность товара, воспринимает ее согласно собственным требованиям.

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.