

ЕКАТЕРИНА ЛЕБЕДЕВА

---

# Стратегии продаж



# Екатерина Лебедева

# Стратегии продаж

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=33169280](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=33169280)*

*ISBN 9785449080479*

## **Аннотация**

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.

# Содержание

Введение	5
От чего зависит успех продаж?	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

# **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.