



КАК ПРОДАВАТЬ, ЕСЛИ ТЫ ИНТРОВЕРТ...

ПОЛУЧАЯ УДОВОЛЬСТВИЕ
И ПРИБЫЛЬ

О БИЗНЕСЕ – ПРОСТО



Коллектив авторов
**Саммари книги «Как
продавать, если ты
интроверт... получая
удовольствие и прибыль»**

**Серия «CrossReads:
О бизнесе – просто»**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71392522
ISBN 978-5-04-187313-4*

Аннотация

Наглость и энергичность не всегда приносят прибыль, а вот отточенный процесс и грамотная стратегия – да. Предприниматель и бизнес-консультант Мэтью Поллард предлагает такую систему продаж, которая будет эффективна даже для самого робкого и застенчивого сотрудника. Узнайте из саммари, в чем суть техники «Просто рассказывай истории» и как быстро завоевать внимание и доверие клиента, если продавец не гений коммуникации.

Знакомьтесь с ключевыми идеями популярных книг, экономьте время и выбирайте только лучшее с CrossReads.

Содержание

Почему интроверты терпят неудачи с продажами

6

Конец ознакомительного фрагмента.

7

Коллектив авторов

Саммари книги

«Как продавать, если ты интроверт... получая удовольствие и прибыль»

Продажи – даже одно это слово часто вызывает у интровертов стремление спрятаться куда-нибудь подальше. В этом нет ничего удивительного, ведь представляя так называемого «хорошего продавца», мы сразу видим человека, который агрессивно стремится навязать нам всякую чепуху и на которого никому не хочется быть похожим.

Плохая (и очевидная) новость: невозможно сделать свой бизнес успешным без продаж. Неважно, чем вы занимаетесь, вам придется научиться продавать самому, даже если вы в состоянии нанять целый штат продавцов.

Хорошая новость: продажам можно научиться и совершенно не обязательно клещом цепляться за каждого клиента, отпугивая потенциального покупателя и чувствуя отвращение к самому себе. Существует гораздо более гуманная, а главное, эффективная и предсказуемая система продаж, направленная на то, чтобы повышать свой доход и не мучиться угрызениями совести. Мэтью Поллард – один из лучших

бизнес-консультантов по версии журнала *Forbes* и типичный интроверт – разработал пошаговую схему успешной коммуникации с потенциальными клиентами. Именно об этой системе бестселлер **«Как продавать, если ты интроверт... получая удовольствие и прибыль»**.

Почему интроверты терпят неудачи с продажами

Карл Юнг утверждал, что интроверты – это люди, сосредоточенные на т. н. «внутренней жизни», что иногда мешает им вовремя среагировать на какой-то сигнал извне (в том числе на возможность продажи).

Еще одна яркая характеристика интроверта – быстро наступающее истощение от общения с людьми, а поскольку любому человеческому организму свойственно искать способы экономии энергии, интроверт может испытывать трудности в коммуникации. Тем не менее не стоит думать, что главная проблема начинающих бизнесменов-интровертов – это неспособность разговаривать. Мнимая повальная нелюдимость интровертов (это подтвердит любой из них) не более чем миф: напротив, сотрудничество с таким человеком может приятно удивить многих, потому что *внимательный и умеющий слушать* исполнитель наверняка лучше поймет нужды клиента и постарается воплотить его желания в жизнь.

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.