

A group of people are gathered around a table in a meeting. One person is pointing at a laptop screen which displays a dashboard with various charts and graphs. Another person is pointing at a document on the table. The scene is brightly lit, suggesting an office or conference room environment.

*Андрей Парабеллум
Евгений Колотиллов*

Продажи в B2B

Тренинги стоимостью \$500 в подарок каждому читателю

Андрей Парабеллум

**Продажи в В2В. Тренинги
стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю**

«Издательские решения»

Парабеллум А. А.

Продажи в B2B. Тренинги стоимостью \$500 в подарок каждому читателю / А. А. Парабеллум — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-903299-7

Продажи продуктов и услуг бизнесу характеризуются несколькими особенностями:— длительный цикл продаж;— несколько человек принимают решение о покупке;— зачастую принятие решения о покупке проходит без присутствия продавца;— наличие нескольких прямых конкурентов в сделке;— наличие существующего враждебно настроенного вендора, который будет работать против Вас. Список можно было бы продолжить, но это вам ничего не даст. Проще просто начать читать эту книгу, которую вы держите в руках.

ISBN 978-5-44-903299-7

© Парабеллум А. А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Подарок	8
Рецензии	9
Владимир Конченков	9
Андрей Геращенко	10
Владимир Бочко	11
Михаил Аладашвили	12
Алена Яковлева	13
Для кого эта книга?	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Продажи в B2B
Тренинги стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю

Андрей Парабеллум
Евгений Колотилов

© Андрей Парабеллум, 2018

© Евгений Колотилов, 2018

ISBN 978-5-4490-3299-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

B2B (с англ. *«business to business»*, в буквальном переводе – бизнес для бизнеса) – сектор рынка, работающий не на конечного, рядового потребителя, а на другой бизнес, т.е. на другие такие же компании.

Продажи недешевых продуктов и услуг в средние и крупные компании характеризуются несколькими особенностями:

- длительный цикл продаж;
- несколько человек принимают решение о покупке;
- зачастую принятие решения о покупке проходит «за закрытой дверью» без присутствия продавца;
- наличие нескольких прямых конкурентов в сделке;
- различные варианты «офисной политики», тайно или явно влияющие на исход продаж;
- наличие существующего враждебно настроенного вендора, который будет работать против Вас;
- сильное недоверие к Вашим словам и контрактам;
- жесткое прожимание вниз по деньгам;
- относительно низкий процент конвертации потенциальных контактов в реальные;
- относительно низкий процент повторных крупных заказов.

Список можно было бы продолжить, но это вам ничего не даст. Проще просто начать читать эту книгу, которую вы держите в руках и тогда вы узнаете:

- Как совершать продажи и вести переговоры, когда на Вас давят Ваши потенциальные клиенты
- Фишки и тактики, которые Вы сможете сразу же применить в своих переговорах
- С какой категорией покупателей наиболее выгодно вести переговоры
- Где можно торговаться, а где нельзя
- Категории покупателей, и как правильно работать с каждой из них
- Неверие к продавцам, и как с ним бороться
- Внутренние и внешние конкуренты

- Как отличить покупателя от профессионального охотника за информацией
- Как вести себя в сложных переговорах
- Какие уступки должны быть в Ваших планах
- Что делать, если переговоры зашли в тупик
- Как совершать Cross selling если вы продаете в В2В
- и многое другое.

Подарок

Для читателей этой книги я подготовил специальный подарок: набор моих аудио-тренингов на общую сумму в 500+ долларов:

Ваша личная ссылка: www.andreyparabellum.ru/free

Тренинги, которые вы можете пройти по этой ссылке:

Прокачка личной эффективности и финансов:

тренинг «**Как научиться учиться**», который объяснит вам самые быстрые и результативные методики обучения;

тренинг «**Самодисциплина 1**», который заставит вас прокачать свою личность множеством способов и внедрит нужные вам привычки за 3 непростых недели;

тренинг «**Взрывное скорочтение**», который научит вас читать деловую литературу в 2—4 раза быстрее;

тренинг «**Умнобедный 1**», который покажет вам, как выбраться из ловушки умного безденежья.

Прокачка вашего инфобизнеса:

тренинг «**Инфобизнес live**», который покажет вам все самые прибыльные модели заработка денег в инфобизнесе;

тренинг «**Инфобизнес с нуля**», который поможет вам запустить ваш новый проект, систематизировать его и вывести его на первую прибыль;

конференция «**Контент маркетинг**», которая научит вас генерировать потрясающе интересный контент, делиться им со своими читателями, слушателями и зрителями в интернете и быстрыми темпами наращивать свою клиентскую базу.

Прокачка вашего бизнеса:

тренинг «**Трансформация бизнеса**» (12 модулей), который поможет вам оптимизировать и систематизировать ваш бизнес.

Зачем я это делаю?

Я искренне верю, что когда вы начнете внедрять хотя бы малую часть той информации, которую вы услышите, ваша жизнь начнет меняться к лучшему.

И вы в свою очередь поможете кому-то еще.

И так эта эстафета добра будет идти по планете, делая нашу жизнь все лучше и лучше...

Рецензии

Владимир Конченков

«Я до сих пор не встречал действительно стоящих книг. Но эта задаёт новый вектор – писать нормальные книги по бизнесу, а не школьные учебники»

Я уже думал, что про оптовиков и b2b все забыли. Контент в таких книгах не менялся уже лет 10. Только и читаешь про скрипты, как пройти секретаря, про правильные позы и жесты, про то, что нужно согласиться, чтобы пройти возражение. В общем заезжено уже все. И много чего просто не работает. Мир меняется. А техники в книгах – просто перепечатываются – и даже тренера – никогда не поработав в продажах – думают, что все что они говорят правда.

Но вот наконец-то адекватный и правдивый подход. Авторы просто описывают свои мысли и выводы на основе объемного опыта. Это понятно сразу. И это вам не американская техника бизнес книг – одна глава – одна мысль. Тут суть – в каждом абзаце. Очень емко. Высокий темп книги привел к тому, что на шестой странице я уже сидел и писал каким будет этот этап в моих сделках. Потому что увидел конкретную инструкцию. Таких книг мало. А возможно и нет. Я надеюсь Андрей задаст тренд писать правду из своей практики в книгах, а не перепечатывать кем-то и когда-то придуманные техники. Книг затрагивающих – как работать в долгую с партнерами. Как их найти, как им продать, на что обращать внимание. Кого брать в работу, а кого лучше пропустить. Я до сих пор не встречал действительно стоящих книг. Но эта задаёт новый вектор – писать нормальные книги по бизнесу, а не школьные учебники.

Андрей Геращенко

«Читается пережитая практика, уже сам готов внедрять на этапе чтения»

Книга-инструкция в b2b. Мне, как новичку в этом деле, она просто вовремя попала в руки. В ней описаны способы продаж другим компаниям с высоким чеком, а это совсем не то, что принято считать, когда идет покупка с маленьким чеком. Читается пережитая практика, уже сам готов внедрять на этапе чтения. Легко читается, имеет формат алгоритма – это дает возможность сэкономить время на главный вопрос, что делать после любого этапа в продажах. Спасибо авторам за труд.

Владимир Бочко

«Хвала русскоязычным писателям»

Книга хорошо структурирована, на это особое внимание обращают американские авторы, – хвала русскоязычным писателям!

Последовательное, логичное и лаконичное изложение материала. В каждом разделе книги дано четкое описание и рекомендации, читатель без труда найдет рекомендации для себя.

Михаил Аладашвили

«Информацию из данной книги можно и даже нужно переводить в формат инструкций и ставить как план для реализации»

Очень доходчиво и понятно рассказано и показано из каких этапов происходит сделка. В чем основное отличие от продаж конечному потребителю.

Информацию из данной книги можно и даже нужно переводить в формат инструкций и ставить как план для реализации.

Кроме того показан ряд способов, как сэкономить время.

Есть еще классификация компаний в зависимости от перспективы работы с ними – как в них, так и выбора их в качестве клиентов. Свои минусы и плюсы.

Для кого эта книга:

Начинающим менеджерам по продажам В2В с длинным циклом сделки

Руководителям отделов продаж

Собственникам

P.S. Нанимайте медленно, увольняйте быстро (С)

Евгений, Андрей, Благодарю – превосходный контент.

Алена Яковлева

«Книга практическая, минимум теории»

Книга «Продажи в В2В» – готовый алгоритм и психология работы в бизнес секторе. О продаже изнутри. О типах бизнес компаний, их руководителях и как продавать каждой из них, как договариваться. Про деньги. Как заработать в В2В, особенности. Вся информация структурирована, легкоусвояемая. Помогает разобраться в этом сложном вопросе. Книга практическая, минимум теории. Рекомендую!

Для кого эта книга?

- Для менеджеров по продажам.
- Для руководителей отделов продаж.
- Для коммерческих директоров.
- Для руководителей компаний.

- Для всех тех, кто продает в средние и крупные компании на суммы от 10 000 \$ и выше. Это та планка, когда решение о покупке вашего продукта уже не принимается клиентом быстро, на эмоциях, а обдумывается и принимается несколькими людьми.

И еще эта книга для тех, у кого мало времени на чтение толстых громоздких книг – мы изложили самую суть, стараясь писать максимально лаконично и «без воды», чтобы вы могли быстро прочитать эту книгу и тут же начать применять описанные в ней методы.

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.