

Глеб Полёв



Глеб Полёв

Продавал всё. Всем. Везде

«Автор»

2026

Полёв Г.

Продавал всё. Всем. Везде / Г. Полёв — «Автор», 2026

Полевое руководство по продажам. Пятнадцать лет. Восемь ролей. От мерчендайзера до владельца компании. Розница, сети, B2B, телефонные продажи, сложные технические сделки, развитие рынка с нуля. Эта книга — не теория. Не пересказ чужих тренингов. Не «7 секретов успеха». Это выжимка из тысяч реальных сделок, сотен отказов и десятков рынков. Всё, что работает в продажах, собрано в одну систему — без привязки к товару, каналу или нише. Здесь нет воды. Нет мотивационных лозунгов. Нет «визуализируй — и вселенная даст». Только то, что можно взять и применить завтра утром: в звонке, на встрече, в письме, в переписке. Переработаны и собраны в единую систему техники Белфорта, Азимова, Колотилова, Батырева, Восса, Кардона, Гитомера. Пропущены через пятнадцать лет полевой работы на российском рынке. Книга для любого, кто продаёт. Неважно что. Неважно кому. Неважно как — по телефону, лично, в переписке, через тендер. Техники универсальны. Работают везде.

© Полёв Г., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

Глеб Полёв

Продавал всё. Всем. Везде

Предисловие

Пятнадцать лет назад мне сказали: «Расставь товар этикеткой к покупателю». Я расставил. И понял первый закон продаж: продажа начинается до того, как ты открыл рот.

За пятнадцать лет я продавал в рознице и в сетях, в B2B и по телефону, в переписке и на выставках. Работал руками, голосом, письмами. Продавал один и руководил отделом. Развивал рынок с нуля и открывал свою компанию.

Я изучал Белфорта и его прямолинейную систему. Азимова и его разрыв шаблона. Колодилова и его три столпа доверия. Батырева и его честность в управлении. Восса и его переговоры без компромиссов. Кардона и его энергию. Гитомера и его клиентоцентричность.

И я понял одну вещь: все эти авторы говорят об одном и том же. Разными словами. В разных нишах. Но суть одна.

Эта книга — суть. Без воды. Без привязки к товару. Без «если вы продаёте недвижимость, то...». Техники здесь работают одинаково: что в звонке, что на встрече, что в переписке. Что за десять тысяч, что за десять миллионов.

Каждая глава — это инструмент. Берите. Пользуйтесь. Адаптируйте под себя.

Не читайте подряд, если не хотите. Откройте нужную главу. Возьмите технику. Примените сегодня. Вернитесь за следующей, когда понадобится.

Поехали.

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.