Ралли Михайлов

Психология продаж и переговоров. Практический курс для корпоративных продаж

Самиздат



Вадим Михайлов

Психология продаж и переговоров. Практический курс для корпоративных продаж

«Автор»
2026

Михайлов В.

Психология продаж и переговоров. Практический курс для корпоративных продаж / В. Михайлов — «Автор», 2026

В корпоративных продажах сделка часто не закрывается: продавец говорит о себе и своих решениях, а не о собеседнике и его задачах, и не учитывает, как устроены восприятие, мотивация и принятие решений.Книга — практический курс психологии продаж для B2B. Это не манипуляции и не набор приёмов. Здесь показано, чем психология продаж отличается от продающей техники, как корпоративный покупатель формирует решение, какие ошибки переговорщика разрушают доверие и на каких механизмах восприятия и мотивации держатся слушание, работа с возражениями и закрытие сделки.Первая книга серии для тех, кто ведёт сложные переговоры и хочет предвидеть их исход, а не полагаться на удачный скрипт.

© Михайлов В., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1 5
Конец ознакомительного фрагмента. 6

Вадим Михайлов Психология продаж и переговоров. Практический курс для корпоративных продаж

Глава 1

Представьте ситуацию. Вы ведёте переговоры по крупному B2B-контракту. Продукт, цена и условия — всё соответствует ожиданиям. Однако сделка не закрывается. Покупатель вежливо отказывает или переводит решение на другой круг лиц.

Почему так происходит?

Потому что продавец говорил преимущественно о себе и своём продукте, а не о собеседнике и его задачах.

Потому что продавец фокусировался на возможностях, а не на том, как эти возможности влияют на психологию восприятия и мотивационные системы клиента.

Потому что продавец не понимал, как устроена психология принятия решений в голове того человека, который стоит напротив.

В этой книге мы разберём психологию продаж как фундаментальный слой, который часто определяет исход сделки ещё до начала реальных переговоров. Книга предлагает не общие советы и не «продающие техники», а глубокое понимание психологических механизмов восприятия, когнитивных процессов и мотивации клиента.

Автор основан на многолетнем опыте работы в корпоративных продажах. Здесь нет манипуляций и давления. Только точное понимание того, как устроена психология восприятия и принятия решений в контексте B2B, что позволяет продавцу предвидеть и эффективнее влиять на процесс принятия решения покупателя.

Книга является первой в серии «Психология продаж и переговоров». Она закладывает теоретический и практический фундамент, который будет последовательно развиваться в следующих книгах серии: закрытие сделок, работа с возражениями, переговоры с высшим руководством и другие ключевые аспекты.

Если вы уже занимаетесь корпоративными продажами и хотите закрывать сделки осознанно и с большей эффективностью, эта книга станет практическим руководством, которое поможет вам не просто вести переговоры, а понимать и предвидеть их исход на психологическом уровне.

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.