

Майкл Соснин

---

# **Лидерство в продажах**

Что такое продажи?

Майкл Соснин

**Лидерство в продажах.  
Что такое продажи?**

«Издательские решения»

**Соснин М.**

Лидерство в продажах. Что такое продажи? / М. Соснин —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-837619-1

Существует как бы два уровня понимания что такое суть продаж. Первое — то, что получаю я. Второе — то, что я отдаю, то, что получают другие. Говоря общими словами, процесс продажи чего-либо есть процесс самореализации человека, постоянный процесс самосовершенствования, раскрытие свойств, данных человеку от природы. Занимаясь продажей чего-либо — товаров или услуг — я понимаю кто я, что мне ближе, как деятельность, какие люди мне ближе, какие дальше.

ISBN 978-5-44-837619-1

© Соснин М.  
© Издательские решения

# Содержание

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| Что такое продажи?                | 6 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 7 |

# **Лидерство в продажах Что такое продажи? Майкл Соснин**

© Майкл Соснин, 2017

ISBN 978-5-4483-7619-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Что такое продажи?

Существует как бы два уровня понимания что такое суть продаж. Первое – то что получаю я. Второе – то что я отдаю. То что получают другие. Говоря общими словами, процесс продажи чего либо есть процесс самореализации человека, постоянный процесс самосовершенствования. Раскрытия свойств, данных человеку от природы. Занимаясь продажей чего либо, товаров или услуг – я понимаю кто я. Что мне ближе как деятельность. Какие люди мне ближе какие дальше. С кем мне приятно иметь дело, а от кого я хочу держаться как можно дальше.

Продажа – есть также и процесс продажи себя, своих свойств миру. Я хочу выглядеть в глазах других людей лучше, полезнее, выше их в чем-то. А они в свою очередь лучше меня в чем-то своем, в том что им ближе и что у них получается лучше.

Давайте посмотрим на принцип распределения труда и найдем место в нем продажам. Некоторые люди считают что весь бизнес есть продажи. Да, я уже сказал что продажей является постоянный процесс жизни человека. Если говорить о продаже как о методе самовыражения, позиционирования себя в отношении мира.

Но есть и более приземленный подход к этому явлению. Давайте ради примера возьмем какуюнибудь международную фирму. Мерседес. Поскольку это международный бизнес в рамках этой фирмы есть специалисты всех специальностей. И в том числе те кто продает. Продавцы тоже разумеется делятся – есть продавец в салоне машин, есть продавец отвечающий за город, за регион, страну, регион мира... мир. То что называется global sales вещь очень странная, это не продажи как таковые, скорее консалтинг, коучинг и так далее. Уровень продавца в салоне тоже назвать продавцом в полном смысле этого слова нельзя. Продавец это продавец. Я же говорю скорее о том что называется активными продажами. Или даже агрессивными продажами.

## **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.