

The background of the page is a dramatic painting. The upper portion shows a dark, stormy sky with heavy, swirling clouds. A bright rainbow arches across the sky from the right side. In the lower-left portion, a wooden sailing ship is visible, struggling against the waves. The lower portion of the painting shows a dark, crowded scene on a pier or dock, with many figures and what appears to be a large pile of goods or debris. The overall mood is one of intense drama and conflict.

Руслан Лузин

Все, что нужно бизнесмену

Продавай и покупай
правильно!

Руслан Лузин

**Все, что нужно бизнесмену.
Продавай и покупай правильно!**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43113616

ISBN 9785005005892

Аннотация

Эта книга научит вас обращаться с деньгами правильно. Освоив ее в полной мере, у вас появится краткая инструкция по открытию, ведению и расширению вашего бизнеса.

Содержание

Предисловие	6
Каким человеком нужно быть	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Все, что нужно бизнесмену Продавай и покупай правильно!

Руслан Лузин

© Руслан Лузин, 2019

ISBN 978-5-0050-0589-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

**Основы бизнес-психологии
для чайников**
Руслан Лузин

Состав книги:

3 – Предисловие

4—6 – Каким человеком нужно быть (1.1)

6—8 – Как получить информацию о покупателе (1.2)

8—10 – Особенности общения с негативно настроенными людьми (1.3)

10—11 – Если у вас покупают (2.1)

12—13 – Если вы работаете с продажами (2.2)

- 13 – Как заявить о товаре (2.3)
- 14—15 – Как нанять профессионала (3.1)
- 15—16 – Как регулировать рабочую атмосферу (3.2)
- 17 – Как проводить собеседования (3.3)
- 18 – Как найти клиентов (4.1)
- 19 – Как удержать клиентов (4.2)
- 20 – Чего не должен знать клиент (4.3)
- 21—22 – Как открыть бизнес (5.1)
- 22—23 – Как задавить конкурентов (5.2)
- 23—24 – Продажи в интернете (6.1)
- 25—25 – Реклама (6.2)
- 25 – Как не прогореть (7.1)
- 26 – Как превратить одиночный бизнес в сеть (7.2)
- 27 – Как открыть отделение в другом городе (7.3)
- 28 – Как рассчитать расходы (7.4)

Предисловие

Эта книга создана в целях повышения грамотности людей в сфере общения, продаж и психологии. Освоив этот текст, вы сможете без особых усилий располагать к себе человека, или его группы. Я постарался максимально просто описать все системы, которые в данный момент используются успешными организациями в своих коммерческих целях; вы поймете, как продают вам, как продают ваше и как продавать им. Разумеется, все действия, описанные в этой книге, не противоречат закону, так что вы можете использовать их во всех сферах жизни, как на работе, так и дома. Для улучшения качества получаемой вами информации, рекомендую вести краткий конспект, который вы позже будете использовать, как шпаргалку.

Каким человеком нужно быть

(1.1)

Все люди в процессе эволюции приобрели некую жадность и лень. Казалось бы, качества плохие, но эта книга научит вас обращаться именно с ними. Сначала нужно понять одно простое правило – будь таким, какого бы ты хотел видеть рядом. Возможно, вы подумали про базовые качества из старой, всем надоевшей литературы, но нет. Я говорю не про доброту и честность. Я говорю о тех качествах, которые могут обмануть человеческие гены (об этом далее). Сперва нужно узнать условия, при которых можно поддерживать эти особенности общения. Главное условие – видимое уважение и отдача голоса своему собеседнику, но не все так просто.

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.