

Евгений Колотилов  
Андрей Ващенко

# ПРОДАЖИ В КРИЗИС

КАК  
ОБОЙТИ  
КОНКУРЕНТОВ  
В ТРУДНОЕ  
ВРЕМЯ



Санкт-Петербург • Москва • Минск

2023

# Содержание

<b>Введение .....</b>	<b>5</b>
<b>Часть 1. Продажи .....</b>	<b>9</b>
Глава 1. Активность во время кризиса.....	14
Глава 2. Как описывать ваш продукт клиенту во время кризиса?.....	29
Глава 3. Цена не равна ценности даже в кризис .....	39
Глава 4. Продающий сценарий, разученный по ролям. Антикризисный скрипт .....	53
Глава 5. Живые и автоматизированные продажи во время кризиса.....	61
<b>Часть 2. Персонал: подбор кадров, команда, мотивация.....</b>	<b>84</b>
Глава 6. Сотрудники отдела продаж в кризис .....	90
Глава 7. Команда.....	97
Глава 8. Мотивация продавцов в кризис .....	111
Глава 9. Подбор кадров в условиях инфляционного кризиса.....	115
<b>Часть 3. Что делать прямо сейчас? Продвижение, позиционирование, маркетинг, рост .....</b>	<b>121</b>
Глава 10. Что делать с продуктом? .....	124
Глава 11. Как стоит менять ваш бизнес? .....	131
Глава 12. Что делать с маркетингом? .....	135
Глава 13. Обучение и тренировка сотрудников отдела продаж .....	157
Глава 14. Мотивация сотрудников компании с целью увеличения продаж .....	167
Глава 15. Переговоры.....	173
<b>Выводы.....</b>	<b>182</b>
<b>Корпоративные тренинги.....</b>	<b>185</b>
Список программ Евгения Колотилова.....	185
Список программ Андрея Ващенко.....	188
<b>Об авторах.....</b>	<b>190</b>