

Аудиокниги по маркетингу: обзор

Цель маркетинга – сделать усилия по сбыту ненужными.

П. Драйкер

Важной частью маркетинга является продвижение товаров, именно этой тематике и посвящены аудиокниги Джон Вон Эйкена из серии Business only.

Джон ВОН Эйкен является одним из самых популярных и востребованных специалистов в области продаж, маркетинга, менеджмента и поведенческой психологии. Более 120 000 человек из 40 стран в разное время посетили легендарные семинары и мероприятия Джона Вон Эйкена. Джон Вон Эйкен – не просто оратор, он регулярно участвует в проектах по реорганизации компаний в качестве стратегического советника. Он обладает более чем 15-летним практическим опытом работы в России и странах СНГ.

Библиотека Медико- фармацевтического колледжа предлагает несколько аудиокниг этого автора:



Моя первая продажа – это универсальный набор подходов и стратегий. Из этой аудиокниги вы узнаете:

- Как применять в работе 3 самых главных «закона продаж» для начинающих продавцов
 - Как гарантировать, что Ваш «поток потенциальных клиентов» будет постоянно пополняться
 - Как превращать больше «потенциальных» клиентов в «постоянных»
- Как эффективно заводить полезные знакомства и использовать в работе рекомендации и связи
 - Как не терять присутствия духа и энергии, сталкиваясь с возражениями, отказами, стрессом и неопределенностью.

Помимо этих, вы узнаете много других полезных и практических советов.

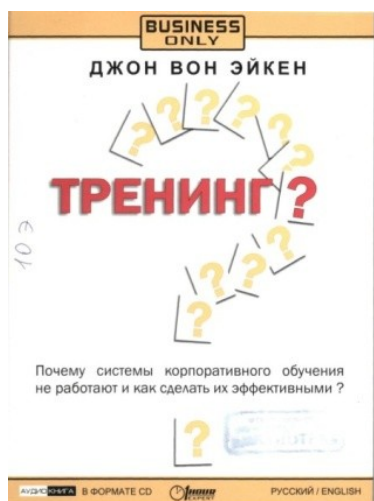
Продолжительность аудиокниги 61 минута.



Сила продаж – это захватывающая программа, которая рассказывает о том, как профессиональные продавцы могут обрести силу и влияние в общении с клиентами. В этой аудиокниге наглядно показано, как использовать на практике:

- Силу репутации
- Силу уверенности
- Силу информации
- Силу управления ресурсами и т. д.

Продолжительность звучания 80 минут



Только обученные и профессиональные сотрудники могут обеспечить успех, считает Джон Вон Эйкен. В аудиокниге **«Тренинг»** автор предлагает увлекательную программу, полную практических советов и рекомендаций как сделать обучение на тренингах полезным для обучающихся.

Продолжительность аудиокниги 78 минут.

Библиотека предлагает также аудиокнигу одного из ведущих бизнес-



тренеров России Александра Деревицкого **«Охота на покупателя. Самоучитель менеджера по продажам»**.

Деревицкий 19 лет работает в очень узкой нише: он специализируется на тренингах продаж для торгового персонала. Это совершенно особая зона: особый слушатель, особые задачи, особое отношение группы к обучению и особая идеология знаний.

Эта аудиокнига по словам автора, странный синтез между учебником для бизнес- тренера и продавца.

Продолжительность аудиокниги- 10 часов 14 минут

Самоучитель состоит из 5 глав:

- Глава 1. Первая встреча не последняя встреча
- Глава 2. Говорите, вас слушают, или вопрос- ответ
- Глава 3. Ты мне – я тебе, или чей аргумент лучше
- Глава 4. Что значит «нет»
- Глава 5. Не выходи из дома

Все представленные аудиокниги будут полезны как преподавателям, так и студентам – фармацевтам старших курсов.