

Об авторе

Том Хопкинс — воплощение успеха в области продаж. Он стал миллионером, едва достигнув 27 лет, а теперь является президентом собственной компании и продает искусство продавать тем, кто хочет достичь таких же высот.

Будучи подростком, Том Хопкинс имел все основания считать себя неудачником. Его выгнали из колледжа, где он проучился всего 90 дней, и в течение следующих 18 месяцев ему пришлось зарабатывать себе на жизнь тяжелым трудом на стройке. Однако Том решил, что существуют более приятные и легкие способы добывания средств к существованию, и занялся торговлей. Тут-то и начался самый ужасный период в его жизни. В течение полугода Том зарабатывал в среднем 42 доллара в месяц, погряз в долгах и пребывал в глубоком отчаянии. Последние несколько долларов он потратил на оплату пятидневного семинара, посвященного практическим аспектам продажи. Этот семинар перевернул всю его жизнь. За следующие полгода Том продал столько домов по цене 25 000 долларов каждый, что общая сумма продаж составила миллион долларов.

В возрасте 21 года Том Хопкинс получил СЭММИ — престижную премию Лос-анжелесского института торговли и маркетинга — и начал устанавливать рекорды в области продаж, многие из которых не побиты и по сей день.

В 1974 году Хопкинс сам начал проводить семинары по торговле и применению навыков продажи. Им руководило желание поделиться с другими людьми любовью к своей профессии и успешными техниками продажи, которые он разработал, исходя из собственного опыта. Обучая по десять тысяч торговых работников в месяц, Том Хопкинс быстро завоевал репутацию ведущего преподавателя “торговых наук”. Сегодня он проводит около 50 семинаров в год, а его аудитория составляет около двадцати пяти тысяч человек по всему миру.

Том Хопкинс был первым, кто занялся производством высококачественных аудио- и видеопрограмм для тех, кто не в состоянии посещать семинары или хочет продолжить обучение после окончания курсов. Эти программы признаны самыми эффективными в области обучения навыкам продажи; они постоянно обновляются. Программами Тома Хопкинса пользуется уже более миллиона человек.

Том Хопкинс написал еще 15 книг, в том числе *Sales Prospecting For Dummies*, *Sales Closing For Dummies*, а также бестселлер *How to Master the Art of Selling*, который был издан общим тиражом 1,2 миллиона экземпляров на восьми языках в 27 странах.

Хопкинс является членом Национальной ассоциации ораторов США. В числе немногих других он был удостоен приза за выдающееся мастерство, присуждаемого советом старейшин этой ассоциации. Том Хопкинс часто выступает в роли основного докладчика на ежегодных профессиональных собраниях и является желанным гостем на теле- и радиопередачах.

Посвящение

Я посвящаю данную книгу всем моим учителям и ученикам. Некоторые из вас попадают в обе эти категории. Спасибо за то, что вы поддерживали меня и разделяли со мной свои успехи.

Благодарность автора

Я хочу поблагодарить Джуди Слэк из моей компании *Tom Hopkins International* за то, что она посвятила столь много времени набору и упорядочению материалов моих лекций. Я также благодарен Лоре Ойен, президенту моей компании, и Спенсу Прайсу, ее финансовому директору. Все вы неустанно трудитесь, чтобы облегчить мне жизнь, и это позволяет мне заниматься любимым делом — преподавать.

Я благодарен издательству Wiley за публикацию моей книги *Умение продавать для чайников* и за подбор прекрасной команды талантливых людей, которые сделали все возможное, чтобы читатели оценили эту книгу по достоинству. Отдельное спасибо Стейси Кеннеди, выпускающему редактору; Жоржет Битти, руководителю проекта; и Сьюзен Хоббс, художественному редактору, за то, что книга была издана в срок и в форме, соответствующей серии книг "...для чайников".

Я также хочу особенно поблагодарить моего технического редактора Стива Дэйли из компании *AchievementBridge*, за то, что он не жалел ни времени, ни сил в процессе работы над книгой.