

Владимир Лавров

ОТ УСПЕШНЫХ  
ПРОДАЖ  
К ГРАМОТНОМУ  
МАРКЕТИНГУ  
И ОБРАТНО

Полезные уроки от честного  
менеджера по продажам

Владимир Лавров

**От успешных продаж  
к грамотному маркетингу  
и обратно. Полезные уроки от  
честного менеджера по продажам**

«Издательские решения»

**Лавров В. С.**

От успешных продаж к грамотному маркетингу и обратно.  
Полезные уроки от честного менеджера по продажам /  
В. С. Лавров — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-854465-1

Продажи — единственная сфера наёмного труда, где есть полная свобода действий и нет потолка для заработков! Если вы ищете работу мечты и хотите изменить мир к лучшему, то обратите внимание на эту сферу. Отбросьте предубеждение о том, что продажи — это «впаривание» никому не нужных товаров всем подряд. Продажи могут быть честными и взаимовыгодными!

ISBN 978-5-44-854465-1

© Лавров В. С.  
© Издательские решения

## Содержание

Введение	6
В поисках призвания: 5 вопросов к самому себе	7
Путь к успеху	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

**От успешных продаж к грамотному  
маркетингу и обратно  
Полезные уроки от честного  
менеджера по продажам**

**Владимир Сергеевич Лавров**

© Владимир Сергеевич Лавров, 2017

ISBN 978-5-4485-4465-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Введение

В 2016 году я, будучи преподавателем йоги, писателем и философом-теоретиком (ага, именно так!), окунулся в мир бизнеса. В течении года я поработал в нескольких консалтинговых компаниях, побывав на должностях бизнес-аналитика, креативного директора и менеджера по продажам. Сколько всего интересного и полезного я узнал за этот год, словами не передать! Я познакомился с действительно достойными, честными людьми, некоторых из которых я мог бы назвать даже Великими!

Раньше я и предположить не мог, что **в бизнесе есть люди, придерживающиеся нравственных норм и заботящиеся об обществе, в котором живут**. Раньше я думал, что бизнес замешан на обмане, хитрости и лицемерии. Но, поработав немного в этой сфере, я убедился, что в сфере бизнеса встречаются достойные люди.

Конечно, везде попадаются прохиндеи! Разумеется, не все торгуют честно! Но это не значит, что в сфере продаж не встречаются достойные люди! Одного из таких людей мне посчастливилось встретить и это многое изменило в моём мировоззрении касательно продаж и бизнеса в целом. Мне повезло попасть в окружение достойных людей, – учеников и друзей Радмило Лукича. И я для себя сделал несколько удивительных открытий, которые кого-то поначалу могут смутить:

- продажи – это подлинное искусство, которому нужно долго учиться!
- продажи могут и должны быть только честными!
- продавцы могут быть мудрецами, а не прохиндеями!
- продавцы могут и должны нести обществу благо!

Важным открытием для меня было то, что **продажи могут быть честными!** Но самое главное – **успех в продажах ничем не отличается от успеха в йоге, шахматах или философии!** Человек, который достиг успеха в йоге или философии, может достичь успеха и в продажах! При должном усердии и обучении, разумеется!

Помните, что совершенству нет предела! Учитесь и развивайтесь! Расширяйте свои возможности! **Не соглашайтесь на меньшее из того, что вы заслуживаете!** И, чем бы вы не занимались, осваивайте искусство продаж! Будучи преподавателем йоги, писателем и философом-теоретиком, я стал заниматься продажами, и получил хорошие жизненные уроки, которые описаны в этой книге!

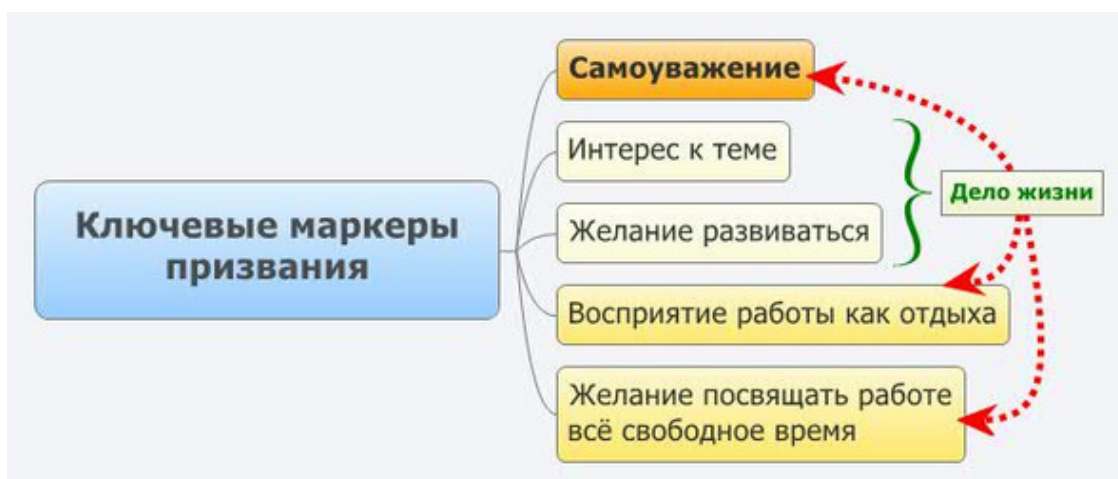
## В поисках призвания: 5 вопросов к самому себе

**Искать своё место в жизни свойственно всем живым существам.** При этом, многие убеждены в том, что у них есть какое-то высшее предназначение, которое по какой-то непонятной причине ускользает от них. На самом деле так происходит потому, что люди не анализируют то, что с ними происходит, а ждут, когда всё прояснится само собой.

Однако для того, **чтобы прояснить своё призвание, нужно приложить некоторые усилия.** Само собой призвание не проясняется.

Поскольку призвание всегда связано с какой-либо деятельностью, то найти его можно проанализировав свою деятельность в сравнении с испытываемыми чувствами, ощущениями и желаниями. Так, *ключевыми маркерами какого-либо дела как призвания*, являются:

- самоуважение (чувство собственного достоинства)
- интерес к теме
- желание развиваться
- восприятие работы как отдыха
- желание посвящать работе всё свободное время



Если вы уже чем-то занимаетесь, то *спросите сами себя:*

– *Когда знакомые спрашивают вас о том, чем вы занимаетесь, что вы отвечаете? Что вы ощущаете при этом? Испытываете ли самоуважение и чувство собственного достоинства?*

**Если вы с гордостью говорите о своей работе, – значит вы на своём месте.** Если же вы юлите, не желаете говорить, ощущаете стыд, страх или сомнения – значит вы занимаете не своё место.

– *Вам интересно следить за новостями в своей сфере деятельности? Изучаете ли вы что-то новое? Есть ли интерес к тому, что лежит чуть глубже того, за что вам платят?*

Если вы работаете банкиром, а сами во время работы думаете о чём-то постороннем и следите за новостями совсем в другой сфере – значит вы не на своём месте. **Обратите внимание на ту сферу, в которой вас интересуют новости.**

– *Желаете ли вы развиваться в своей сфере? Видите ли вы себя в этой сфере в старости? Если у вас что-то не получается, то вы всё равно стараетесь довести дело до конца, преодолевая все трудности?*

Даже если дело, которым вы занимаетесь, не даётся вам легко – всё равно вы должны ощущать желание идти дальше, развиваться. Вместо того, чтобы смотреть по сторонам и искать

более лёгкие пути. Призвание – это не всегда легко. Но это всегда интересно и перспективно. И даже если за это мало платят или не платят совсем – всё равно хочется развиваться в этой сфере, расти и узнавать больше.

*– Отдыхаете ли вы во время работы или выматываетесь? Заряжаетесь ли вы энергией во время работы или нет? Отвлекаетесь ли вы во время работы на посторонние вещи или забываете о еде и сне?*

**Если то дело, которым вы занимаетесь – ваше призвание, то работа для вас будет отдыхом, и работая, вы будете наполняться силами, энергией, радостью, напроочь забывая о еде и сне.** Если этого не происходит – значит это не ваше призвание.

*– Когда вы приходите домой после работы, есть ли у вас желание поработать ещё? Испытываете ли вы радость, если приходится работать в выходные дни? Готовы ли вы посвящать работе всё свободное время?*

Если вы с радостью берётесь за дело всякий раз, как только вам предоставляется такая возможность – значит вы на своём месте. Если вас раздражает, огорчает или удручает необходимость работать сверх нормы – значит вы работаете не по призванию.

**Ищите то, что вам по душе. Выстраивайте свою судьбу так, чтобы найти дело жизни и работать по призванию.** Занимайтесь делом, а не ерундой.

## Путь к успеху

О том, что **выдающиеся люди и успешные компании отличаются от остальных наличием жизненной миссии, амбициозных целей и высоких нравственных принципов**, известно многим. И многие пытаются это копировать, чтобы внедрить в свою жизнь. Однако миссия, цели и принципы должны быть очень чётко сформулированы и соответствовать внутренним ощущениям, а не просто «быть в наличии».

Сплошь и рядом встречаются люди, которые подсматривают миссию у конкурентов и внедряют её как свою собственную, без изменений, забывая, что прежде всего **миссия должна отзываться в сердце и вдохновлять на подвиги**, иначе от неё не будет никакого толка.

Чтобы воплотить свои замыслы в реальность и добиться успеха, нужно прописать:

- миссию
- цели
- принципы
- план действий



### Миссия

Что такое миссия? **Миссия – это задача, с которой вы пришли в этот мир, чтобы решить её.** Или, – если сформулировать иначе, – **ваше призвание, сформулированное настолько понятно и чётко, что мотивирует безотлагательно и настойчиво действовать.** Как вас самих, так и ваших единомышленников, сотрудников или партнёров.

Миссия может быть как индивидуальной, так и корпоративной.

**Индивидуальная миссия – это то, ради чего вы появились на свет и то, ради чего вы просыпаетесь по утрам.**

У 99,9% людей нет миссии. Но это не мешает некоторым из них достигать успеха. Однако понимая свою миссию, добиться успеха шансом значительно больше. И значительно меньше шансов уйти не в ту сторону и закончить жизнь в разочарованном состоянии.

**Корпоративная миссия – это то, ради чего была создана компания и то, ради чего по утрам туда приходят сотрудники.**

У 99,9% компаний нет миссии. Хотя у многих компаний она декларируется, но в действительности её нет, пока её не знают все сотрудники компании и пока она неизвестна или неочевидна потенциальным клиентам компании.

Чтобы найти миссию, задайте себе ключевой вопрос: *ради чего я живу?*

Если речь идёт о компании, то ключевой вопрос такой: *ради чего я хожу на работу?*

### **Цели**

Не понимая миссии, бесполезно ставить какие-либо большие цели. Можно уйти не туда. При этом, **целей может быть много, в отличие от миссии, которая одна на всю жизнь.** Определите сначала миссию, а потом уже ставьте цели. Чем выше цель – тем лучше. При этом, цель должна быть чёткая, измеримая, с конкретным сроком завершения и конкретными результатами.

Ключевой вопрос при постановке цели: *что я хочу достичь и к какому сроку?*

Если речь идёт о компании, то ключевой вопрос такой: *какой нужен результат и к какому сроку?*

### **Принципы**

Мало кто задумывается о принципах. Между тем нравственные принципы, которых придерживается тот или иной человек, показывают насколько он велик. **У великих людей всегда есть какие-то принципы, которых они придерживаются и через которые никогда не переступают.** У ничтожных людей принципов нет. Ради своих целей они могут пойти на любые грехи и уловки.

**Если вы хотите стать великим – возьмите на себя обязательство строго следовать каким-либо нравственным принципам.** Не убивайте! Не вредите природе! Не грабьте! Не разрушайте то, что не строили сами! Не обманывайте, будьте честны со всеми. Многие декларируют честность или ответственность, но далеко не все этому следуют. А вы следуйте, если хотите стать великим.

Ключевой вопрос при определении принципов: *чем я готов поступиться ради достижения цели и чем я поступаться не буду?*

Если речь идёт о компании, то ключевой вопрос такой: *что нельзя допускать, чтобы не потерять хорошую репутацию?*

### **План действий**

Мало понимать, ради чего вы живёте. Мало ставить перед собой цели. Недостаточно даже придерживаться каких-то высоких принципов. **Необходимо активно действовать, а не сидеть на одном месте, наслаждаясь масштабностью поставленных целей или высотой принципов.** Без активных действий в направлении поставленных целей всё остальное будет бесполезным.

Какой бы благородной не была ваша миссия – нужно действовать, чтобы осуществить миссию.

Каковы бы масштабны не были ваши цели – нужно действовать, чтобы достичь намеченного.

## **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.