



**КАРМАННЫЙ
СПРАВОЧНИК
БОГАТОГО
ПРОДАВЦА
ИЛИ
55
СОВЕТОВ
ДЛЯ
УСПЕШНЫХ
ПРОДАЖ**

АНДРЕЙ СИЗОВ

Андрей Сизов

**Карманный справочник
Богатого продавца или 55
советов для успешных продаж**

«Андрей Сизов»

2013

Сизов А. И.

Карманный справочник Богатого продавца или 55 советов для успешных продаж / А. И. Сизов — «Андрей Сизов», 2013

ISBN 978-5-8698-3188-0

В этой книге собраны наблюдения из жизни о ценах, продавцах, клиентах и том, что на самом деле важно. Известный бизнес-тренер и писатель Андрей Игоревич Сизов раскрывает принципы, лежащие в основе успешных продаж. Советы Андрея Сизова имеют вид 55 простых и доступных в понимании советов, которые будут полезны любому менеджеру, не взирая на его опыт в продажах. Справочник содержит основные правила и законы продаж, знание и понимание которых необходимо каждому успешному продавцу.

ISBN 978-5-8698-3188-0

© Сизов А. И., 2013
© Андрей Сизов, 2013

Содержание

Посвящение	5
Совет №1 Поверив – увидишь	6
Совет №2 «Быть» или «выглядеть»	7
Совет №3 Что делать, чтобы иметь больше, чем сейчас	8
Совет №4 Как выигрывают чемпионы	9
Совет №5 Продажа для чемпионов	10
Совет №6 Задача продавца-чемпиона	11
Совет №7 Почему работа продавца становится серьезной и трудной	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Посвящение

Я был, есть и надолго еще останусь Продавцом. Я этим горжусь, и это моя работа. Эта работа меняет мир.

Данная книга посвящается моим собратьям – продавцам, от которых очень много зависит, и которым сейчас, в современных условиях, часто приходится нелегко. Иногда они расстраиваются. А когда я вижу расстроенного продавца, расстраиваюсь тоже. Поэтому я и написал всё это.

Я хочу, чтобы Вы гордились собой, получали достойную оплату своего труда и побольше улыбались. Почаще и пошире. Вам это очень идет.

Я написал это для Вас. Да, да, именно для Вас. Для Вас, для Вас, не оглядывайтесь по сторонам. Может и не все там о Вас, но многое...

Давайте так – я Вам немного расскажу про Вас, мы вместе посмотрим, что там интересно именно Вам, а потом Вы сами сможете решить – что использовать, а что нет. Идет?

Итак, посвящается
Продавцам, потому что они очень нужны.
Андрей Сизов,
продавец с планеты Земля

Совет №1 Поверив – увидишь

Сразу о главном. Любовь, верность, честь, красота, гармония – есть. Ведь если это не так, то жить было бы очень грустно. Эти понятия и их проявления в жизни есть. И те, кто их хочет видеть, видит их всегда и везде. То, о чем здесь говорится, существует совершенно независимо от того, верите вы в это или нет, используете или нет.

Здесь работает принцип: поверив, увидишь.

Если верите – вы это сможете увидеть и сможете использовать для получения пользы от этой стороны жизни. Не верите – этого нет в вашей жизни. Это для вас фантазия, и поэтому не видите, а значит, не можете ничего полезного для себя от этих понятий получить.

Решайте сами. Выбор за вами. Вы сейчас на вокзале, из которого отправляются поезда в разные стороны. И привозят в разные места. Куда вы поедете? Это только вы знаете. Я хочу рассказать вам о том поезде, который едет в сторону успеха, богатства, которое всегда с вами, за ним не нужно бегать и напрягаться, чтобы его получить. Об этом мы и будем говорить дальше.

Звезда горит для тех, кто смотрит в небо.

Совет №2 «Быть» или «выглядеть»

Вы очень способные и имеете огромный потенциал успеха. Вы рождены богатыми и успешными людьми! Это ваше естественное состояние. Возможно, вас научили «выглядеть» успешными и богатыми. И от этого идет напряжение.

Будьте такими, какие вы есть на самом деле!

Если что-то не получается – так и скажите: «Не получается». И тогда получаться будет чаще. Будьте искренны и просты, не старайтесь «выглядеть».

Некоторые люди, понимая это про себя, научились создавать видимость успеха. И это страшно их напрягает. Они хотят выглядеть счастливыми, казаться богатыми. Они стремятся создавать такое впечатление у других и уделяют этому много времени и внимания. Это хорошо видно на продавцах, когда клиент явно показывает, что не будет отдавать деньги. «Всё, строить из себя вежливого более нет смысла, можно быть самим собой», и тут клиент увидит изменения в отношении и узнает много нового о себе.

Напряжение идет от желания показать снаружи то, чего нет внутри. Это вызывает очень сильный внутренний дискомфорт. И долго так человек не протянет. Он перестанет много продавать или бросит эту работу, найдя другие поводы и объяснения.

Идея в одном – для того, чтобы иметь больше успеха и денег в продаже, как и в любом деле, нужно всего лишь перестать напряженно работать, или просто напрягаться.

Я точно описал, как это происходит и что с этим можно сделать.

Совет №3 Что делать, чтобы иметь больше, чем сейчас

Поймите, если вы хотите иметь больше того, что имеете сейчас, надо делать что-то отличное от того, что вы делали прежде. Ваши действия должны стать другими. И они должны стать другими на постоянной основе.

А это, как правило, что-то непривычное и связано с выходом из комфортного состояния, с разрушением зоны комфорта. И ее надо сломать, заставить поддаться. Ваша новая цель всегда за пределами зоны комфорта. Всегда. Маленькая или большая, но она требует регулярных усилий. Так что придется стать «взломщиком» и потрудиться для того, чтобы жить более счастливой и богатой жизнью, чем прежде. Это не так трудно, как иногда кажется.

Всё является трудным до тех пор, пока не станет легким.

Совет №4 Как выигрывают чемпионы

Чемпионы выигрывают большим количеством подходов к достижению цели, большим числом попыток (особенно на начальном этапе). И они никогда не расстраиваются, если какой-то один подход не сработал. Успеха они добиваются потому, что не останавливаются.

Именно так:

Чтобы победить, гораздо более важно не остановиться, а не выглядеть безошибочным. Настоящий успех заключается в количестве повторений.

Совет №5 Продажа для чемпионов

Вот определение продажи, которое поможет именно в том, чтобы быть продавцом-чемпионом:

Продажа – это услуга по облегчению выбора товара или услуги, действительно необходимого клиенту.

И успех в том, чтобы помогать выбрать настолько большому количеству клиентов, чтобы тех, кто купил, было как можно больше.

Совет №6 Задача продавца-чемпиона

Задача продавца-чемпиона, богатого и успешного, не в том, чтобы цепляться за каждого потенциального клиента, «охотиться на него» или уговаривать. Она в том, чтобы легко общаться с большим количеством людей (или общаться с ними чаще), предоставляя им право выбора и помогая определиться с решением «покупать» или «не покупать», а если покупать, то что именно.

А если продавец будет старательно цепляться к каждому клиенту и пытаться ему понравиться, он очень быстро наберется негатива и остановится.

Успех в том, чтобы сохранить удовольствие от работы и не остановиться!

Совет №7 Почему работа продавца становится серьезной и трудной

Если продавец не дает клиенту права выбора – купить или нет, по своему усмотрению, то он автоматически вступает в борьбу. Какую? Смотрите: клиент начинает бороться за свою свободу, продавец, понимая или не понимая этого, тоже борется и от этого очень устает. Это ведь нелегко – бороться. И работа его становится серьезной и трудной. Часто невыносимой.

А ведь это так просто:

«Заходите, пожалуйста, заходите к нам и посмотрите, что у нас есть. Если вам что-то подойдет, мы будем рады. Но только будьте очень внимательны и не купите то, что вам не нужно. Не спешите и не делайте ошибок при выборе. Мы умеем считать, и знаем, во что обойдется нашей компании ваш неправильный выбор. А для того, чтобы вы не ошиблись, у нас работают продавцы-профессионалы, главная задача которых – не позволить вам купить то, что вам не нужно. Они делают свою работу. Не сомневайтесь».

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.