

АЛЁНА  
АНОСОВСКАЯ

20 и 1  
ПРИЧИНА  
ПОЧЕМУ МЕНЕДЖЕРЫ  
НЕ ПРОДАЮТ



16+

Алёна Аносовская

**20 и 1 причина, почему  
менеджеры не продают**

«ЛитРес: Самиздат»

2018

## **Аносовская А. В.**

20 и 1 причина, почему менеджеры не продают /  
А. В. Аносовская — «ЛитРес: Самиздат», 2018

У вас в руках находится книга, которая отличается от большинства аналогичных изданий, представленных на книжном рынке. Эта книга была написана, основываясь на моей многолетней практике в сфере продаж. Здесь вы встретите проверенные техники работы с клиентами, а также советы, которые подтверждены на опыте с огромным числом менеджеров. Книга написана не только для менеджеров, работающих в сфере продаж, но и для владельцев бизнеса. Менеджеры повысят квалификацию и увидят свои ошибки во взаимодействии с клиентом, а владельцы бизнеса узнают в описании приведенных ниже причин отсутствия эффективных продаж ошибки своих подчиненных

© Аносовская А. В., 2018

© ЛитРес: Самиздат, 2018

# Содержание

Приветствую Вас, мои дорогие читатели!	5
Причина первая	6
Причина вторая	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

## **Приветствую Вас, мои дорогие читатели!**

У Вас в руках сейчас находится книга, которая отличается от большинства аналогичных изданий, представленных на книжном рынке. Эта книга была написана, основываясь на моей многолетней практике в сфере продаж. Здесь Вы встретите только проверенные техники работы с клиентами, а так же советы, которые подтверждены на опыте с огромным числом менеджеров.

Книга написана не только для менеджеров, работающих в сфере продаж, но и для самих владельцев бизнеса. Менеджеры смогут повысить свою квалификацию и обратить внимание на свои ошибки во взаимодействии с клиентом, а владельцы бизнеса узнают, в описании приведенных ниже причин отсутствия эффективных продаж, ошибки своих подчиненных. Разобравшись в том, что именно неверно делают их сотрудники, и исправив это, руководители значительно повысят эффективность своей компании и в следствии этого смогут увеличить прибыль.

Есть несколько важных советов перед прочтением данной книги, которыми не стоит пренебрегать, а именно:

1) в том, что сотрудник допускает ошибки – нет ничего плохого! В написании книги не было цели кого-то обидеть или найти виноватого в низкой эффективности отдела продаж. Книга полностью посвящена помощи тем, кто хочет добиться успеха в сфере продаж. Поэтому, не принимайте критику и примеры как что-то личное. Книга создана для того, чтобы Вам было легче работать, и Вы повысили свой доход.

2) существует масса техник в области продаж, но все они сведены к одной – «Понимание мышления клиента». Продажи – это просто и интересно. Нет никакого смысла придумывать велосипед, который уже изобретен. Если Вы поймете, как мыслит клиент, то процесс продаж станет очень легким! Вы работаете с людьми и отталкиваться нужно, в первую очередь, от психологии человека.

3) и последний совет – практика! Если Вы дочитали книгу до конца и отложили ее, забыв весь прочитанный материал, Ваша жизнь ни на сколько не изменится! Только переводя всю полученную информацию в реальное практическое действие – Вам гарантированы изменения и повышение эффективности Вашей компании!

Книга содержит в себе 21 главу, в которых описаны причины, по которым менеджеры не продают, и в конце каждой главы Вы найдете решение для каждой из существующих проблем.

Книга станет для Вас настольной, и Вы сможете к ней обращаться в любой момент, когда почувствуете не хватку мотивации или спад в продажах.

## Причина первая

Менеджер плохо знает товар

Ответьте себе на вопросы:

Как часто Вы проводите аттестации своих сотрудников?

Проверяете ли Вы звонки менеджеров на предмет их компетенций?

Как проходит обучение продукту в Вашей компании?

Зачастую, когда я делаю аудит в отделах продаж, я сталкиваюсь с тем, что менеджеры плохо представляют, что они продают. Другими словами – менеджеры не знают свой товар! Как же можно много продавать то, о чем ты не знаешь?!

Что важно для клиента при выборе продукта или услуги? Конечно сильные стороны продукта, а так же понимание того, чем этот товар отличается и лучше от другого аналогичного товара. Теперь представьте менеджера, который не знает всех преимуществ и недостатков продаваемого им товара, а так же не имеет представления о преимуществах и недостатках конкурентного товара... Свершится сделка между менеджером и клиентом? В таком случае вряд ли.



*Ваш клиент, принимая решения о том, кому же он отдаст в итоге свои деньги, хочет знать, что он сделал правильный и верный для себя выбор.*

А в этом ему может помочь только понимание, что он приобретает качественный товар, цена за который оправдана.

Можно ли это исправить? Можно!

Самый простой способ – это регулярно проводимые аттестации сотрудников по знанию продукта и грамотное обучение на начальном этапе приема менеджеров на работу. Если Ваш товар технически сложный, то Вам потребуется больше времени на обучение, но Вы можете это делать и в процессе работы. А знаете с чем сталкиваются большинство руководителей в процессе принятия на работу нового сотрудника? С тем, что тратят невероятно много времени на обучение. Особенно это ощущается, если Ваше направление подвержено текучке кадров. Многие сокращают время на обучение, когда подсчитают сколько они тратят времени на это в месяц или в год! Цифры действительно внушительные, и, если их перевести в объем работы, который можно было бы сделать, то приходит осознание, что Вы несете большие потери... Но не надо отчаиваться, есть прекрасная мера! Сделайте видеозапись обучения! Вы потратите на это всего несколько часов сейчас, а в дальнейшем сократите огромное количество времени!

Знаете что я часто слышу на своих тренингах на тему сложностей продажи? Сами менеджеры говорят, что им тяжело продать то, что им не нравится и, наоборот, с легкостью продают интересный для них продукт. Что делать? Чтобы Ваш менеджер продавал хорошо, Ваша

задача сначала продать этот продукт ему! Все люди хорошо продают то, что им нравится, то, в чем они уверены. Так сделайте так, чтобы Ваш продукт нравился самому менеджеру!

Другими словами, подводя итог, продайте ему этот продукт!

## Причина вторая

Менеджер не выявляет потребностей клиента

Что делать? Ответ прост и лежит на поверхности: слушайте Вашего клиента!



***Потенциальный клиент всегда сам расскажет Вам, как ему продать Ваш продукт! Просто дайте ему возможность говорить. Ваша задача просто внимательно выслушать и задавать нужные вопросы.***

У каждого человека есть своя картина мира, и, задача профессионального менеджера узнать, что находится в этой самой картине мира.

Пока пазл картины мира клиента не сложился, не делайте предложения о покупке!

Часто менеджеры слишком быстро делают предложение, к сожалению, так и не выяснив, что хотел человек на самом деле. Также менеджеры часто переносят свою картину мира на клиента, не забыв при этом навязать ее, в следствии чего еще и поверить в то, что у клиента все "именно так".

## **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.