

РОМАН РАБИЧЕВ



РОПОКОП

**ИЗ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ
В БОЕВУЮ МАШИНУ ПО ЗАХВАТУ РЫНКА**

Роман Рабичев

**Ропокон. Из руководителя
отдела продаж в боевую
машину по захвату рынка**

«Издательские решения»

Рабичев Р.

Ропокоп. Из руководителя отдела продаж в боевую машину по захвату рынка / Р. Рабичев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-966547-8

В этой книге не будет графиков, сравнительных таблиц и дурацких анкет. Успешного успеха и цитат Жака Фреско вы здесь тоже не найдёте. 200 страниц плотного контента и чумовых фишек. Книга содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-44-966547-8

© Рабичев Р.
© Издательские решения

Содержание

ТРАГИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ О ТОМ, КАК Я ОЧУТИЛСЯ В ПРОДАЖАХ (вы будете плакать)	6
ПРОДОЛЖЕНИЕ ТРАГИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ О ТОМ, КАК Я ОЧУТИЛСЯ В ПРОДАЖАХ (потерпите ещё немного)	8
О ЧЁМ ЭТА КНИГА И НА КОЙ ЧЁРТ ОНА ВАМ СДАЛАСЬ	10
КАК ПРОКАЧАТЬ НАВЫК ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ ЗА 4 ЧАСА БЕЗ СМС И РЕГИСТРАЦИЙ	12
ПРОДАЖИ	14
ШИКАРНАЯ ТЕХНИКА ПРОДАЖ, КОТОРОЙ Я НАУЧИЛСЯ У ПРОВОДНИЦЫ ПОЕЗДА	14
ВКЛ/ВЫКЛ. ВХОДИМ В РЕСУРСНОЕ СОСТОЯНИЕ	17
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Ропокоп
Из руководителя отдела продаж в
боевую машину по захвату рынка

Роман Рабичев

© Роман Рабичев, 2019

ISBN 978-5-4496-6547-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ТРАГИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ О ТОМ, КАК Я ОЧУТИЛСЯ В ПРОДАЖАХ (вы будете плакать)

– Рома, ты чего нос повесил? Ну-ка, хвост пистолетом, щас продажи попрут!

– Ага, 5 раз.

Я тащусь позади Санька. У него на спине здоровенный рюкзак, набитый книгами. Саня бойко топает по январским лужам, постоянно оглядываясь, чтобы меня подбодрить.

И убедиться, что я не съеб@лся.

Правильно делает – я на последнем издыхании.

В ботинках мерзко хлопает, ноги насквозь промёрзли (обернуть их целлофановым пакетом, как это делает Саша, я не догадался). Ещё эта тяжеленная сумка...

Уходить по-английски, по примеру того парня, который вместе со мной вышел на стажировку, я, конечно, не буду, потерплю ещё полчаса...

– Ромчик, не торопись паниковать. У меня ощущение, что тебе скоро фартанёт.

– Да я не паникую, – мямлю страдальческим голосом.

– А вообще, я тебе так скажу. Если сегодня ничего не продашь, так даже лучше.

– Это почему?

– Да потому что сильнее закалишься. Был у меня стажёр. В первый же день выполнил норму. Конечно, сразу корона выросла, королём себя почувствовал. Выходит на второй день. Нет продаж. Ноль. На следующий день такая же фигня. Ну и всё, сдулся наш герой. На четвёртый уже не вышел.

«А я по ходу и до второго не дотяну».

Санёк останавливается и внимательно смотрит мне в лицо. Видит меня, старый чёрт, насквозь.

Сане – сорок с небольшим. Я познакомился с ним сегодня утром. Он мой инструктор и те несколько часов, что мы с ним бродим по окраинам Саратова («обрабатываем периметр»), он обучает меня, как продавать детские книги.

Это мой первый в жизни опыт в прямых продажах. Да и вообще в продажах. Всё происходящее для меня – откровение. Оказывается, можно просто взять сумку с книгами и пойти продавать прохожим на улице...

Саня это делает виртуозно. Люди не успевают опомниться, как берут наши книги, начинают листать... Больше всего мне нравится, как он называет цену.

– Что касается стоимости, она вас приятно порадует – две пятьсот!»

Человек шарахается, пытаясь вернуть книгу.

– Не пугайтесь, вы, наверно, подумали, что одна книга стоит 2500 рублей? Нет, я имею в виду, две за 500!

– Ааа, – человек облегчённо вздыхает.

Санин рюкзак прилично опустел.
Я до сих пор не продал ни одной книги.

– Быстрые продажи портят новичков, – продолжает Саня. – Они думают, что дальше будет ещё круче, что они суперпродавцы, хотя им просто везёт по началу. У них нет иммунитета к неудачам как у ребят, которые неделями ничего продать не могли... Давай-ка вон туда пойдём, может там поживее будет.

Мы сворачиваем за угол и направляемся во двор.
Через минуту я продам свою первую книгу.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ТРАГИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ О ТОМ, КАК Я ОЧУТИЛСЯ В ПРОДАЖАХ (потерпите ещё немного)

Моя блестящая карьера уличного торгаша оборвалась на четвёртый день. Останься я хотя бы на месяц и выполни инструкторскую норму... Рассекал бы сейчас по Москве на «Инфинити», а не на метро.

К вечеру того дня, когда я вышел на стажировку и продал одну-единственную книгу, мой заработок составил 50 рублей. Санин – больше двух тысяч.

– У меня и по 5 тысяч выходит, если не сачкую как сегодня... А ты молодец, для первого дня отлично. Завтра жду в то же время. Пакет не забудь надеть!

– На голову?!

– На ж*пу!

Ноги насквозь мокрые, сопли по всей харе, прохожие пялятся...

Мы с Саней – ещё то зрелище.

Потные, с огромными рюкзаками...

Всё, думаю, пора валить.

И вдруг, прямо как в фильмах, случайно замечаю на билборде надпись «Be strong» и в тот же миг серое январское небо пререзает луч солнца...

Шучу.

Не было ничего такого.

Мы зашли во двор, Саня кивнул в сторону продуктового магазина.

– Попробуй здесь, я пока покурю.

Захожу внутрь. Никого. Ни продавцов, ни покупателей. Вспоминаю Санин совет держаться смело и начинать с прикола.

– Тук-тук, есть кто в теремке?

Выходит продавщица.

– Добрый день, держите! – улыбаясь и глядя ей в глаза, вручаю книгу. Всё по инструкции. – Это сборник сказок, специальное издание, обратите внимание на...

– Сколько стоит?

– Триста. Вот посмотрите ещё такие...

– Хорошо, я возьму.

Она достаёт кошелёк и отсчитывает деньги.

...Из магазина я выходил другим человеком.

Моя первая продажа!

Чувство, как будто сотворил какую-то магию...

Спустя пару лет я узнал, что продавщица была Сашиной знакомой. Моя продажа оказалась умело разыгранной постановкой.

В D2D-компаниях это обычная практика. Не знаю, есть ли у неё какое-то научное определение, я её называю метод «НСЧОНСВПД».

Н@еби Стажёра Чтобы Он Не Свалил В Первый День.

Да, вы же не в курсе.

D2D означает «door – to – door», то есть, от двери к двери.

Есть B2B, есть B2C, а есть D2D...

Впоследствии я сам активно применял НС (сократим для экономии бумаги). На*быв@ть стажёров я начал, устроившись РОПом в саратовское диджитал-агентство.

Вернее, в веб-студию. Какие к чертям в Саратове диджитал-агентства!

Когда ко мне выходили новые менеджеры, я показывал им договоры, которые «лично заключил буквально вчера». Все верили, текучка заметно уменьшалась...

Однако, мы забегаем вперёд.

О ЧЁМ ЭТА КНИГА И НА КОЙ ЧЁРТ ОНА ВАМ СДАЛАСЬ

Надеюсь, небольшой экскурс в мою биографию дал вам представление о том, что за – не побоюсь этого слова – книга перед вами и чего от неё можно ожидать.

Могу заверить: чего угодно, кроме скуки.

Здесь не будет графиков, сравнительных таблиц и дурацких анкет.

Терпеть не могу все эти формулы, цифры...

С математикой у меня сложные отношения со школы.

Разработку планов продаж и прочих КРІ я всегда поручал людям, которые в этом разбирались намного лучше меня.

Такой вот безграмотный руководитель отдела продаж.

Так что громкие слова на обложке про захват и боевую машину, как вы понимаете, всего лишь уловка, чтобы привлечь ваше внимание.

Ха-ха.

Купились.

Ладно, не торопитесь бежать на кассу, требуя отдать ваши 200 (или сколько вы там заплатили) рублей.

Книжка-то полезная.

Рынок вы с её помощью вряд ли захватите, но выручку отдела повысите точно.

Здесь не будет банальных советов. Успешный успех и цитаты Жака Фреско оставим Диме Портнягину. Ему ещё писать третью часть величайшей бизнес-книги.

Что будет:

сильный контент,

мой фирменный юмор,

как минимум 28 лайфхаков (пару из них я уже раскрыл в предыдущих главах) для руководителей отделов продаж,

истории из моей жизни.

Историй так много и все они написаны в такой еб@нутой странной манере, что в какой-то момент вы поймаете (или уже поймали) себя на мысли: эээмм, а что я, собственно, читаю? Бизнес-литературу или поток сознания из головы завравшегося инфоцыгана?

Не пугайтесь.

Нарративный беспредел царит в «РОПокопе» отнюдь не потому, что я зажал 750 рублей на корректора с редактором.

Это проверка.

До конца книги доберутся только самые терпеливые и думающие. Остальные застрянут в районе 20 страницы, переломав ноги в ухабистом как дороги Саратова и лукавом как взгляд Дианы Шурыгиной тексте...

Ай, да кому я заливаю!

Эта «книга» – сборник постов с моей стены в ВК, перемешанных с главами из моей прошлой книги.

Не более того.

У меня абсолютно нет времени приводить всю эту текстовую вакханалию в божеский вид. Публикую как есть. А вы уж сами разберётесь, ок?

Все мы знаем, для чего издаются такие книги...

Как бы там ни было, надеюсь, вам понравится.

Если нет – верну деньги (пишите на почту razvod@lohov.net).

Для вашего пущего удовольствия пособие снабжено QR-кодами. Устанавливайте приложение на телефон и наслаждайтесь роликами с моего Ютуб-канала.

Давайте-ка сразу проверим, как оно работает.

Наведите сканер на квадратик вверху страницы.

Навели?

Теперь переходите по ссылке и добавляйте в друзья. У меня на стене много бомбического контента, который в эту книгу не попал.

Приятного чтения (и просмотра).



Добавляйтесь, я не кусаюсь

КАК ПРОКАЧАТЬ НАВЫК ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ ЗА 4 ЧАСА БЕЗ СМС И РЕГИСТРАЦИЙ

Человеческая цивилизация накопила много вопросов, ответы на которые до сих пор не нашла.

Есть ли жизнь после смерти?
Что такое любовь?
Что было до Большого взрыва?
Должен ли РОП уметь продавать?
И если должен, то ставить ли ему план личных продаж?

Рискну быть оплётанным прогрессивной общественностью, но как по мне – два последних вопроса куда глобальнее первых трёх.

Пройдут миллиарды лет, взорвётся Солнце, а где-нибудь в бизнес-инкубаторе города Пензы, сидя у костра, прославленные бизнес-тренеры будут спорить, стоит ли руководителю продавать самому или можно ограничиться только управлением...

Мне лично импонирует формат «играющего» РОПа. Такого, который не только расхаживает по отделу как надзиратель по галере, но и своим примером с телефоном наперевес вдохновляет бойцов.

Я всегда был именно таким.
С радостью дожимал тёплые лиды, прозванивал заявки, отвечал на входящие звонки...

Больше всего я любил бомбить вхолдную.
Открываешь базу, ставишь телефон на громкую связь и вперёд.
Бойцы радуются – бесплатный мастер-класс!
Когда ещё согласишься, как твоего руководителя так профессионально посылают н@х*й!

Я встречал много РОПов, которые не продавали сами.
Кто-то физически не успевал, будучи заваленным бумажной волокитой.
Кому-то запрещала корпоративная политика.
Кто-то (их большинство) считал, что не барское это дело.

Хочу верить, что вам, дорогой друг, личные продажи близки также как и мне, и вы готовы познавать что-то новое...

Если нет – ху*вый из вас РОП!

В этом случае вы просто обязаны прочитать раздел «Продажи» от первой главы до последней.

Даже не думайте перелистывать на «Управление», там вам пока делать нечего.

Слышите? Я серьёзно.

Сначала научитесь продавать.
Хотя бы для того, чтобы как следует обучать своих бойцов.

Они ж такую дичь несут...

Свечку над вашим ОП я не держал, телефонию вашу не слушал...

Но что-то мне подсказывает, что у вас там полный звездец.

И «как мне к Вам обращаться?», и «хочу Вам предложить», и «хотели бы с вами сотрудничать»...

Угадал?

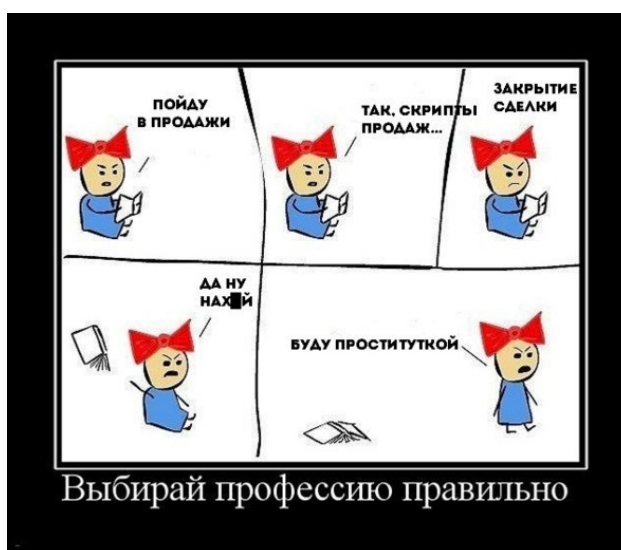
Нет?

Неужели вы читали мою «Школу юного барыги»?))

Короче, господа.

Не мните сиськи, быстренько доставайте блокнот и конспектируйте раздел.

Приду – проверю.



ПРОДАЖИ

ШИКАРНАЯ ТЕХНИКА ПРОДАЖ, КОТОРОЙ Я НАУЧИЛСЯ У ПРОВОДНИЦЫ ПОЕЗДА

Сажусь как-то в поезд. Фирменный.

Место в конце вагона, почти у самого туалета (успешные бизнес-тренеры обожают плац-карты). Проводница, дородная тётя за тридцать, проверив у пассажиров документы, приступает к своим прямым обязанностям – продаже ненужной хрени.

Ох, уж эти бедные проводники и проводницы.

Как же тошно им справлять свою крепостную повинность, с какой вымученной улыбкой произносят они до дыр затёртый текст...

«Уважаемые пассажиры, у нас в продаже соки, сувенирная продукция...»

Я быстренько утыкаюсь в ноут, краем уха фиксируя зычный как паровозный гудок голос проводницы.

Он всё ближе.

Не успеваю опомниться, как под самым моим носом чьи-то руки с грохотом ставят коробку. Внутри какие-то открытки, магнитики...

– Ребята, добрый вечер! Сувениры, аксессуары для телефонов... – говорит голос сверху. Поднимаю голову.

Вижу довольное лицо проводницы. Ни тени страдания. Счастливая лучезарная улыбка.

Тонни, мать его, Роббинс в юбке.

Отрицательно киваю.

– Ну возьмите что-нибудь, ну пожалуйста!

«Ничего себе – думаю. – Это что-то новенькое».

Мило улыбаюсь. Мол, шутку оценил, но покупать ничего не буду.

Она не уходит.

– Ну возьмите ради меня! У меня план, его нужно выполнять... – тётка включает режим «обиженный ребёнок». Получается очень искренне. – Вещи-то полезные, вам пригодятся, вы посмотрите...» – с этими словами она придвигает мне коробку поближе.

– Ну если ради Вас... – мне интересно, как она себя поведёт дальше. – Что у вас есть?

– Вот флешки есть, как раз для вашего компьютера... – она протягивает мне сомнительное изделие среднеазиатского производства. Красная цена ему 300 рублей.

– Почём? – спрашиваю.

– 850.

– Так, что ещё есть?

– Ручка вот, шариковая.

– Сколько?

- 1200!
- Есть что-то в пределах двухсот рублей?
- Открытка вот есть благотворительная, 100 рублей.
- Смотрю на открытку. На проводницу. Снова на открытку.
- Берите, половина с вырученных средств идёт детишкам. Вы же любите детей?!

Хотел я процитировать Маяковского и сказать, что люблю смотреть, как умирают дети, но такая была у неё надежда в глазах, такая невинная улыбка, что я купил эту ср@ную открытку.

Сосед тоже взял одну.
И не только сосед.
Многие покупали ручки, магниты...
В тот вечер, думаю, она выполнила план.

Смотрю на соседа – он вертит в руках открытку, не зная, что с ней делать.

- Ну чё, как лохов нас развели!
- Ага!

К чему я рассказал эту захватывающую историю?

**К тому, что в продажах самое главное – личность продавца.
Боевой задор и морально-волевые качества куда важнее глупых
шаблонов из учебников по продажам.**

Возьмём эту мысль за аксиому, чтобы у нас с вами была общая точка отсчёта. Иначе придётся вас убеждать в своей правоте, вступая в бесконечный диспут о том, что важнее: техники или внутренний настрой, логика или эмоции...

Согласитесь, будь вы насквозь проскриптованы и нашпигованы речевыми заготовками из книги Азимова (Сергея, не Айзека), которая стоит штуку евро, на результат в конечном итоге влияет состояние, в котором вы пребываете в тот момент, когда эти заготовки произносите.

Унылое состояние – продажи буксуют.
Боевое – взлетают как ракета.

Сильно сомневаюсь, что проводница из того поезда, пусть и фирменного, посещала тренинги по продажам. Вряд ли она что-то слышала про перехват инициативы, СПИН-вопросы... Уверен, она бы крайне удивилась, если бы узнала, что применяет технику «Ради меня» :)

Она просто жгла. Без скриптов и заготовок.

А вот её коллега, предлагавшая в тот вечер сэнки, работала в привычной заунывной манере, свойственной сотрудникам РЖД, и с таким лицом, которое лучше носить в штанах. Неудивительно, что её пирожки раскупались на порядок хуже магнитиков.

Хотя, казалось бы, у нас люди пожрать любят...

Вот что значит правильное состояние.

Втюхать мне, тренеру по продажам, бесполезный хлам...

Уникальный случай!

Этой проводнице устроиться бы сейлзом, гребла бы денег лопатой...

Всегда завидовал таким людям. Без мыла в любую ж*пу залезут, слона африканцам продадут.

Мне бы их темперамент и внутреннюю свободу...

По-хорошему, сейчас бы завести обстоятельный разговор о психологии, о том, что такое комплексы, как с ними бороться...

Но тема чересчур заковыристая, с кондачка не подступишься, придётся погружаться в такие дебри, в которых я точно себе что-нибудь сломаю, заодно поломав ваш мозг похлеще доктора Курпатова и Миши Лобкова...

Поэтому ограничусь тем, что поделюсь одной простой технологией.

ВКЛ/ВЫКЛ. ВХОДИМ В РЕСУРСНОЕ СОСТОЯНИЕ

Снова дал обещание и снова не выполнил.

Вы уж простите. Что с меня взять, с инфоцыгана...

Всё-таки придётся завести (на полшишечки) разговор о психологии :)

Помните, были раньше такие детские игрушки в виде пирамидки, где на металлический штырь насаживались блинчики разного диаметра?

Как вы думаете, долго продержится пирамидка, если поменять железную основу на что-то более хрупкое? Допустим, на спагеттину (сухую, не разваренную)?

Первое неосторожное движение крошечной ручонки снесёт сооружение к чертям.

Блинчики – это технологии.

Штырь – внутренний стержень человека.

У кого-то он твёрже, у кого-то мягче, у кого-то его совсем нет...

Я, к примеру, из тех людей, кого природа наградила весьма слабеньким штырьком (двусмысленно вышло). С детства я был чрезвычайно закрытым и ранимым юношей, типичной белой вороной... В личной характеристике, полученной в 11 классе, написано: «склонен к депрессии, предпочитает держаться обособленно».

...С годами, конечно, я запрятал свою интровертную сущность поглубже и научился худо-бедно выстраивать общение с людьми (всё-таки профессия обязывает), но, будем честны, рубахой-парнем я вряд ли когда-то стану...

И вот, допустим, есть я, такой слабенький, subtilный.

И есть Вася, волевой и дисциплинированный, с таким штырём, что упирается прямо в облака (опять какие-то грязные ассоциации)!

Представим, что меня и Васю поставили на помост и навешивают на нас метафизические блины (читай – технологии).

Большие такие, тяжёлые.

Один повесили, второй...

И тут все замечают, что меня кренит. Дрожу, бедный, словно гипсокартоновый лист на ветру.

Качаюсь, качаюсь... и падаю, оказываясь под грудой железа.

А Вася как ни в чём не бывало стоит и лыбится, яйца почёсывая...

Четыре дня назад я запустил экспериментальный тренинг.

Почему экспериментальный?

Раньше ничего подобного я не проводил, ограничиваясь узконаправленными тренингами по продажам.

В этот раз решил устроить что-то софтскильное, поработать с эмоциональным состоянием.

С тем самым внутренним штырёчком.

Изначально никаких тренингов я не планировал, просто хотел подшаманить свой стержень. Хотя бы слегка. Ну, там, от ржавчины отскоблить, краску освежить...

Я хотел снова погрузиться в то чудовое состояние полнейшего куража, которое ощутил, когда Саня водил меня по Саратову как Вергилий по аду... Того самого куража, который я безрассудно променял на тёлки, сериалы и прочие соблазны студенческой жизни...

Потом понял, что одному заниматься самодиагностикой и лечением – сложно и скучно. Почему бы не последовать примеру Тома Сойера и не устроить из рутины приключение, попутно заработав денег?

В итоге появился тренинг «Кайф, продажи, мескалин» (употребление наркотиков вредит вашему здоровью).

Когда вписался первый участник, я имел очень смутное представление, в каком формате всё это проводить, как долго...

Хорошенько накурившись (табаком, разумеется), я полез на Ютуб, чтобы отыскать старые видео Амираана Сардарова, где он толкал мотивирующие речи на фоне облезлых обоев...

...Был у него период, лет 5 назад, ещё до появления «Дневника хача», когда он пытался доносить что-то действительно полезное. Как раз в то время, начитавшись его книг (особенно мне понравился философский труд «Суровый реализм»), я добавил к нему в друзья и – о чудо – он одобрил мою заявку (можете проверить мой ВК)...

Мы снова свернули с темы. Так вот, в одном из тех нафталиновых роликов Амиран предлагал принять участие в движухе по прокачке сознания. 3 недели, 10 заданий. Выполняешь одно – продвигаешься дальше, от простого к сложному. Что-то вроде квеста личностного роста.

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.