

Диана Шуплецова

---

# КОЛЕСО АСПЕКТОВ БИЗНЕСА

и немного обо мне

16+

# **Диана Васильевна Шуплецова**

## **Колесо аспектов бизнеса**

### **и немного обо мне**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42649002](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42649002)*

*SelfPub; 2019*

#### **Аннотация**

Продажи – это двигатель торговли! Любое дело, любое предпринимательство начинается с продаж. Вся прибыль и весь доход полностью зависят от качества и количества продаж. Хотите иметь успешное и прибыльное дело – станьте хорошим продавником! В этой книге я расскажу вам о всем своем опыте и навыках. Начинала я свой путь на рынке продавцом, а закончила его в одной из самых крупных телекоммуникационных компаний России в качестве руководителя центра продаж и обслуживания. Это была моя финальная точка «работы на дядю», дальше я сформировала свой бизнес, где получила положительный опыт! Это помогло мне создать свой инфо-бизнес.

# Содержание

Глава 1	4
Конец ознакомительного фрагмента.	6

# Глава 1

## Как все началось

Я не из богатой семьи «предпринимателей» «90-х» годов. Меня воспитывал отчим, которого я считаю своим отцом. Он все время начинал какие то бизнесы, которые в результате быстро закрывал. Мама была домохозяйка, до момента, пока отца не посадили в тюрьму. Моя жизнь делилась на две части, до момента, когда посадили отца, и после. Мне было 11 лет, а брату 5 лет. Это был далекий 2001 год. Мама пошла работать на рынок, т.к. профессия маляра не нравилась ей. В результате, моя мама станет моим основным наставником в сфере продаж.

После школы я часто помогала маме на рынке. Смотрела и изучала, что и как она делает, как общается с клиентами и даже, с какой интонацией она это делает. Я замечала всё и следила за всем. Она учила меня всему с нуля. Разговаривать с покупателями, считать на калькуляторе. Вы знаете? Что есть такая кнопка на калькуляторе, называется память! Я так и не научилась ей пользоваться. Меня она только сбивала, поэтому я тренировала свою настоящую память. Часто я оставалась в качестве продавца за нее на несколько часов. Мне это нравилось. Научившись от мамы самым главным аспектам продаж, я решила, что хочу работать продавцом са-

мостоятельно.

Я начала свой путь продавца в 12 лет. Как сейчас помню, это было летом 2002года. В то время я выглядела старше своих лет, поэтому мой возраст никого не интересовал. Я пошла работать на рынок продавцом фруктов и овощей. Пока все мои одноклассницы и подруги летом бегали на улице и играли в казаки разбойники, я училась мастерству продаж.

Мой первый начальник был мужчиной, ему было около шестидесяти лет, внешность у него была кавказской национальности. Он постоянно находился рядом со мной, что меня дико раздражало!

– «Зачем Вам продавец, если вы постоянно около меня?» Спрашивала я, но каждый раз он отмалчивался или менял тему. Спустя время я поняла, что это была его тактика. Клиент неохотно покупает у старика, а у молодой девушки, покупать было приятнее, особенно мужчинам. У меня даже были свои покупатели.

# 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.