

ИВАН КИРИЛЛОВ

G 01234567 B

G 01234567 B

L 11

THIS NOTE IS LEGAL TENDER
FOR ALL DEBTS, PUBLIC AND PRIVATE



B.

18

SERIES
2011

УРОКОВ ПРОДАЖ
ДЛЯ ВСЕХ

Treasurer of the United States

Maxwell Fernando Coelho

Secretary of the Treasury

Maxwell F. Coelho

Иван Сергеевич Кириллов

18 уроков продаж для всех

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43018736

ISBN 9785005005113

Аннотация

Какой ваш главный навык в бизнесе и в жизни в целом? Навык продавать свои продукты и услуги, свою точку зрения. На западе давно раскрыт секрет эффективных продаж. Лидирующие технологии, разработанные в условиях жесточайшей конкуренции только-только начинают проникать и становиться известными в России. «18 уроков продаж для всех» – собирает основные знания об эффективных продажах в короткие, простые для применения уроки, которые позволят вам продавать все что угодно, кому угодно.

Содержание

Моя история: жгучее желание	5
С какой стати кто-то должен интересоваться продажами?	5
Начинайте закрывать с момента, когда поздоровались	11
ABC – Always Be Closing	11
Мы все слышали эту фразу	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

18 уроков продаж для всех

Иван Сергеевич Кириллов

Редактор Екатерина Сергеевна Шимолук

© Иван Сергеевич Кириллов, 2019

ISBN 978-5-0050-0511-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Моя история: жгучее желание

С какой стати кто-то должен интересоваться продажами?

Когда я учился на втором курсе юридического факультета Московского Гуманитарного Университета в Москве, я уже вел пару собственных дел в суде и грезил о карьере великого юриста с неприличными гонорарами. Но был один нюанс – работа по найму являлась тупиковым путем с довольно жестким потолком. На пике карьеры, с десятилетним опытом, юрист может рассчитывать на зарплату в 120 000 рублей, что никак не соответствовало моим целям.

И вот сидел я на очередной паре, в тусклых зеленых стенах аудитории, с завидным унынием слушая очередную муть, которая «обязательно понадобится нам в будущем», как вдруг в дверь вломился мой друг Серега.

Все замерли чтобы посмотреть на нарушителя спокойствия в нашем болоте. От пары прошло минут сорок, но он стоял в дверях запыхавшийся как будто пробежал марафон лишь бы не опоздать к ее началу. «Извините за опоздание»,

молвил нарушитель и сел рядом со мной.

Сергея часто пропадал. Никто не знал где его черти носят, но ходил он в костюме и очевидно был доволен собой. Не успев толком отдышаться он поворачивается ко мне:

– «Иван, хочешь на тусовку в The Ritz Carlton», спросил он.

– «Ты шутишь? Конечно хочу!»

Зов судьбы нельзя упускать.

И вот мы вышли из метро к отелю The Ritz Carlton на улице Тверская д.3, и я клянусь вам, на подъезде к отелю была самая длинная вереница Майбахов которую я когда-либо видел.

Для студента, приехавшего в Москву из небольшого Австралийского городка, зрелище казалось невероятным.

«Вот оно!» думал я. Внутри царил еще более шикарная обстановка: богатый интерьер отеля гармонично переливался с огромным количеством хорошо одетых людей. На запястьях сверкали золотые Ролексы почти такие-же яркие как спокойные, непринуждённые улыбки их владельцев. Красивые, ухоженные девушки, которых не увидишь на окраинах Москвы деловито осматривали присутствующих мужчин, и конечно – меня.

И ЗНАЕТЕ, ЧТО Я ПОНЯЛ?

МОЯ ЖИЗНЬ ДОЛЖНА БЫТЬ ТАКОЙ!

Я всегда заявлял знакомым что буду миллионером. Многие пожимали плечами и посмеивались проявляя свое неверие. Их мнение меня не трогало потому что **У МЕНЯ БЫЛА МИССИЯ И ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ!**

Юриспруденция не могла дать мне доход который я искал, и я начал заглядываться на другие отрасли. Внутренний компас привел меня к продажам.

Сама идея того, что твой минимальный доход гарантирован, а максимальный зависит только от тебя – внушала много надежд. И продавать нужно финансовый продукт, потому что финансы – элита сферы продаж.

Руководитель фонда, в который я пришел устраиваться, посмотрел на меня скептически.

– «Ты точно сможешь?»

– «Точно.», ответил я без капли сомнения.

У меня было жгучее, жгучее желание. Ничто не могло встать между мной и жизнью которую я выбрал.

В том фонде полностью отсутствовала тренировка новичков. Тебе давали информационный буклет по продукту, скрипт и вперед. Лучший способ вписаться в новую среду – изучать поведение ветеранов, что я и пытался делать. Но к своему сожалению, не стал свидетелем ни одной успешной продажи. Менеджеры просто ходили кругами и больше «общались с клиентами» нежели вели разговор к закрытию сделки.

Короче говоря, я быстро перестал учиться у них и начал звонить сам, действуя согласно собственным ощущениям, и продавая как сумасшедший!

Не забывайте, у меня была миссия! Я ДОЛЖЕН разбогатеть. В первые месяцы я стабильно зарабатывал 100 000 рублей, пока мои сверстники устраивались на должности с окладом в 40 000. Не нужно долго объяснять почему продажи оказались идеальным навыком для изучения.

ПЛЮС, вы получаете отличное, приятное ощущение того, что помогаете людям улучшить их жизнь с помощью ваших продуктов и услуг.

Идеальный win-win для всех!

«Следует помнить, что ни одно желание не даётся нам отдельно от той силы, с которой можно его осуществить.»

– Ричард Бах

Используйте техники продаж, описанные в этой книге, и вы станете мастером!

Овладев навыком продавать вы сможете:

- Получать доход неограниченный рынком;
- Увеличить продажи в бизнесе настолько, насколько вам хватит смелости это сделать;
- Привлекать неограниченный капитал в свой бизнес и любые другие проекты.

Если вы новичок в продажах – вы наткнулись на сундук с сокровищами. Если вы ветеран в этой отрасли, вы прекрасно знаете, что мы должны постоянно учиться и совершенствовать свои навыки.

Я рад поделиться своими проверенными техниками с вами, как уже делился с людьми по всему миру.

Эти приемы РАБОТАЮТ! ИСПОЛЬЗУЙТЕ ИХ!

И поверьте, если вы будете использовать хотя бы половину приемов из этой книги, вы превзойдете свои самые сме-

лые ожидания.

**Начинайте закрывать
с момента, когда поздоровались**

ABC – Always Be Closing

Мы все слышали эту фразу

Не усложняйте себе жизнь.

«18 уроков продаж для всех» – не просто книга, напичканная сухой теорией. Это пособие, описывающее проверенные, успешные стратегии, тактики и приемы продаж. Если вы читаете эту книгу, мы в чем-то похожи. Мы оба любим совершенствовать себя и занимать почетные места лучших в своей отрасли.

Какой смысл обучать продавцов доскональному знанию продукта, не обучая их как правильно *продавать* продукт?

Все компании так или иначе обучают менеджеров использовать продукт, разбираться в его тонкостях, уметь сравнивать его с конкурентами. Они почти всегда упускают самую важную часть уравнения – как ПРОДАВАТЬ их продукты и услуги, а не просто ДЕМОНСТРИРОВАТЬ их покупателям.

Специалистам продаж нужно уметь создать Необходимость, обострить Срочность, правильно использовать разные виды закрытия, сократить цикл продаж и т. д.

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.