

Минимум воды,
максимум пользы



ПРОДАЖИ ДЛЯ ЖИЗНИ. ИЛИ КАК ПРЕУСПЕТЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.

РЕАЛЬНЫЙ ОПЫТ И
РАБОЧИЕ СОВЕТЫ

ГЛЕБ МУРАДЫМОВ

[HTTPS://WWW.INSTAGRAM.COM/GLEBMURADYMOV/](https://www.instagram.com/glebmuradymov/)

Глеб Мурадымов

**Продажи для жизни, или Как
преуспеть в современном мире**

«Издательские решения»

Мурадымов Г.

Продажи для жизни, или Как преуспеть в современном мире /
Г. Мурадымов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-987498-6

Мы все привыкли считать, что продажи — это ничто иное как впаривание. Но задумывались ли вы о том, что каждый день мы сами же продаём свои идеи, планы, свой труд на работе, в конце концов. В этой книге максимально просто и доступно изложены основные шаги продаж для жизни, с помощью которых вы научитесь получать от окружающего мира больше. Ведь вы этого заслуживаете.

ISBN 978-5-44-987498-6

© Мурадымов Г.
© Издательские решения

Содержание

Вступление	6
Рад знакомству	7
Для кого эта книга и какие проблемы поможет решить	9
Эмоции	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Продажи для жизни, или Как преуспеть в современном мире

Глеб Мурадымов

© Глеб Мурадымов, 2020

ISBN 978-5-4498-7498-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступление

Перед тем, как начать, давайте с вами отойдём от продаж как таковых и на минуту вернёмся в детство. Ещё с первых лет нашей жизни мы уже имели дело с продажами. Родители воспитывали в нас доброту, честность, ответственность и другие полезные качества. Всё начиналось с просьб, при непослушании заканчивалось углом, у каждого родителя были свои методы (порой не самые гуманные). Как это относится к продажам?

Разберём с вами первое и фундаментальное понятие, которое мы будем держать на протяжении всего путешествия по этой книге (а для успеха в делах – на протяжении всей жизни). Везде, где присутствует **конечная цель**, **инициатор** и **объект**, на которого направлена эта инициатива, живёт продажа. Было данное определение вам понятно или нет, примеры, которые я приведу ниже, максимально подкрепят это утверждение.

Начнём с самого неочевидного, при этом простого примера. Представим, что нам подарили чистокровную овчарку, и наша основная цель – вырастить здорового, смышлёного и послушного четвероногого друга. Из этого следует, что:

Цель – вырастить здорового, смышлёного и послушного четвероногого друга

Инициатор – вы

Объект – ваш питомец

Во-первых, вы сами себе продали идею затратить время и силы для того, чтобы вырастить верного компаньона. Во-вторых, с помощью определенных техник, инструкций и вкусняшек, на протяжении всего времени дрессировки вы будете продавать вашему питомцу желаемую манеру поведения в виде исполнения команд и дисциплины. А теперь давайте разгрузимся и познакомимся с вами поближе, приведу несколько примеров из своей жизни, в которых вы сможете увидеть себя.

Рад знакомству

Проходя путь от оператора call-центра, до директора по продажам ведущей школы актёрского мастерства в Киеве, мой склад ума и мировоззрение менялись в геометрической прогрессии. Когда-то беззаботный юноша, мечтавший о больших деньгах из неоткуда, перерастал в реалиста. Если я – инициатор, цель которого найти своё место и обеспечить себя и свою семью необходимыми благами для счастливой жизни, а объект – это ничто иное как мир, то я должен продать миру свою ценность и взамен получить желаемое.

Задавшись этой задачей, я сбросил вымышленные обиды на мир. Оставлял в прошлом поражения в виде увольнений и неуспешных запусков собственных проектов. Ведь если ты даёшь миру (работодателю, потенциальным клиентам, родным и т.д.) что-то, что не решает проблемы, не имеет ценности, а в каких-то случаях и вовсе ведет к ухудшениям – то ты получаешь ровно столько же, а то и меньше. Приведу один из последних примеров, который в корне поменял мою жизнь.

Захотев повышения как в профессиональном, так и в финансовом плане, я надумал покинуть нынешнее место, где я не видел для себя больше никаких перспектив и точек роста. На тот момент я был руководителем небольшого call-центра и очень этим гордился, так как тогда мне было всего двадцать один год. За время моей работы, что составляло чуть больше года, мной было значительно переработано и улучшено положение компании. К примеру, на момент моего прихода стабильно работало три-четыре оператора и параллельно велось два проекта. Когда я принял железное решение уволиться, штат насчитывал более десяти сотрудников, которых я обучил и ввёл в работу собственноручно. Велось более восьми проектов, которые приносили компании гораздо больший доход чем до моего прихода. Эти успехи легли в основу моего резюме и презентации для дальнейших собеседований, где я продавал себя как руководителя отдела продаж – лучшего «эксперта», по крайней мере тогда мне казалось именно так.

И вот момент осуществления моей тогдашней цели настал – с первого же отклика, группового собеседования, тестирования и финальной конференции с боссами меня принимают на работу в достаточно крупную онлайн-школу. Первый месяц помощником коммерческого директора, далее назначают меня руководителем отдела продаж. Я был несказанно рад такому раскладу событий, уповал то на удачу, то на свою «исключительность» и «мегаэкспертность в свои то юные годы». Зарплата была в три раза больше чем на прошлом месте (цифр называть не стану, но для той же Москвы это вполне достойные деньги), хороший и интересный коллектив, отзывчивое руководство. Но сказка продлилась недолго.

Ввиду того, что на прошлом месте работы я не имел дела с планами продаж, системами отчета, составлением гибких регламентов и обучающих материалов (в call-центре я обучал по старинке – подошёл и рассказал, после чего выдал сценарий разговора) у меня начались серьёзные проблемы. Руководство сначала просило, а потом требовало от меня создания и выполнения всего вышперечисленного, рекомендовало к изучению профессиональную литературу и обучающие материалы, даже сами частично выполняли мои обязанности. Сейчас анализируя эту ситуацию не понимаю, как меня не уволили в первый же месяц моей работы, и каким чудесным образом я вообще прошёл все этапы отбора на эту вакансию, оставив более сорока пяти кандидатов позади.

Возможно в силу юношеского максимализма я думал, что всё знаю и умею, а руководство напрасно старается загрузить мой ясный ум ненужной теорией и видениями «каких-то там» тренеров и экспертов. Замечания и просьбы я не брал во внимание, не пытался даже уделить каких-то двадцать минут в день, чтобы изучить и внедрить как потом оказалось рабочие технологии. А время шло. И вот через несколько месяцев, за которые я ничего особо полезного для отдела продаж не сделал (разве что набрал и обучил пару менеджеров), с меня снимают

должность и начинают искать замену. При этом меня не увольняют и предлагают место с которой начался мой путь в команде – помощник коммерческого директора. У этого была своя логика, хоть как от руководителя моя польза была практически нулевая, но я успел хорошо освоиться в команде и в каком-то роде стать её душой.

К сожалению (как я думал на тот момент, ведь сейчас эта ситуация для меня один из лучших уроков жизни) всё уперлось в моё несогласие в то, что я действительно ещё не обладаю необходимыми компетенциями для желаемой мною должности. Тогда казалось, что боссы требуют от меня слишком много. Они по своей вине теряют «крутого эксперта», который вот-вот, да и взорвёт продажи, принесёт кучу денег и ещё сверху за счёт своего опыта и амбиций. Железно держа в голове все вышеперечисленные утверждения, я не стал соглашаться на малое и уволился. В планах было найти компанию, где во мне бы увидели те навыки и качества, которых на тот момент не было вовсе.

Спустя три месяца безуспешных поисков всё накрылось медным тазом. Меня сливали ещё на первых этапах собеседований, а в некоторых случаях даже через тесты не пробырался. Как оказалось, я действительно ещё не был готов к заветной должности руководителя отдела продаж. И только тогда до меня дошла истина, с которой началось наше знакомство – **если ты даёшь миру то, что не решает проблемы, не имеет ценности, или вовсе ведет к ухудшениям – то ты получаешь взамен ровно столько же, а то и меньше.**

Я начал скупать и жадно изучать книги (лучшие из них порекомендую вам в конце нашего путешествия), просматривать видео уроки, читать статьи и следить за самыми яркими тренерами нашего времени. Даже поставил себе задачу отработать какое-то время обычным продавцом и стать лучшим в команде, что в дальнейшем удалось воплотить в жизнь. Мало заработал в этом месяце? Виноват только я сам, работай лучше, качественнее, больше. Руководство постоянно отчитывает за плохую работу? Задумайся, поищи ошибки, предпринимай меры чтобы их решить. Ничего такого не нашел? Виноват только ты – ты сам выбрал таких руководителей и такую компанию. Умение нести ответственность за свою жизнь – это основное качество зрелой личности.

Тогда-то я понял и закрепил основы, которые положили начало **продажам для жизни – равноценному обмену между тобой и миром.**

Для кого эта книга и какие проблемы поможет решить

Основная проблема, которая послужила толчком для написания книги – на текущий момент даже в самых именитых компаниях, опытейшие продавцы ежедневно совершают ряд ошибок, что зачастую является преградой к успешному заключению сделки. Что уж говорить про тех, кто с продажами не связан? А ведь жизнь – это те же продажи, с которыми мы сталкиваемся каждый день, каждый раз, когда общаемся с коллегами или... пытаемся переубедить вторую половинку посмотреть долгожданную премьеру с вашим любимым актёром, а не очередную часть фильма Сумерки.

Уверен для вас не секрет, что современный мир стоит на принципе взаимного обмена. Мы платим и нам платят за продукты, которые делают нашу жизнь лучше и проще. Будь то комфортаый дом, построенный по новейшим технологиям, или индивидуальные занятия по игре на фортепиано. Даже обычный спичечный коробок является великолепным продуктом, человечеству не нужно как тысячи лет назад разжигать огонь при помощи камней. Под продуктом имею в виду всё то, что ощутимо и является благом в любой форме.

И теперь давайте задумаемся – а что есть продукт наших стараний? То, что получает наш клиент или работодатель? Если вам довелось проходить собеседования, например, на позицию менеджера по работе с клиентами, то вы могли услышать вопрос: что является продуктом вашей работы? Сам я сталкиваюсь с этим вопросом и по сей день ввиду своей профессиональной деятельности. Когда-то я и сам не мог точно на него ответить без помощи великого google. Сейчас же это один из первых вопросов, по которому я принимаю решение: будет ли работать этот человек в моей команде или нет. Поэтому перед тем как перейти к изучению техник, которые гарантированно изменят вашу жизнь в лучшую сторону, давайте обозначим и разберем с вами основные проблемы жаждущих счастливой жизни людей, таких как нас с вами.

Для начала хочу разграничить сам термин «счастливая жизнь», ведь счастье у каждого своё. Вы можете хотеть большой светлый дом за городом, в котором вас всегда ждёт любящая семья. Можете быть счастливым сев за руль новой BMW или Mercedes. Кому-то достаточно просто жить, не отказывая себе в хорошей еде и развлечениях. Если у вас ещё нет представления о жизни, в которой вы были бы счастливы и удовлетворены – то отложите книгу и вернитесь к ней, когда будете иметь определенные цели. Нарботанные мной инструменты направлены для транспортировки вас из пункта А – где вы находитесь на данный момент, в пункт Б – где бы вы хотели быть. Исходя из этого если у вас нет планов на завтра, неделю, год и больше – то прочтение этой книги никакой пользы не принесет.

Второе немаловажное понятие – что является продуктом вашей деятельности, ваших действий? Всегда важно понимать, что у любого протекающего процесса есть конечная цель. У повара это вкусное блюдо, у доктора – здоровье пациента, у уборщицы – чистота и порядок. По этой же аналогии вы можете выяснить, что является продуктом вашей деятельности. Как только вы выявили продукт, который несете в этот мир делая его лучше, то нужно его правильно продать окружающим.

Мало создать, нужно ещё и продать. Новая продукция, молодые специалисты, начинающие эксперты редко вызывают доверие. Оно и понятно – как конечному потребителю (работодателю, клиенту, заказчику) убедиться что нужно выбрать именно вас? Отзывов мало или вообще может не быть, много мошенников вокруг. Так же дела обстоят и с теми, кто в деле давно, им тоже нужно продавать изо дня в день, ведь не всегда популярность и солидное время на рынке играет решающую роль. Перед началом сотрудничества необходимо донести всё на словах и презентациях. Из этого мы можем сделать вывод, что нужно всегда быть готовым продавать себя как профессионала и свою продукцию как знак качества. В конце концов

своим близким людям мы каждый день продаем себя как хорошего человека, говоря мудрые слова и совершая правильные поступки.

У вас есть цели? Полезный продукт, который вы готовы продавать миру, при этом получая взамен необходимые блага? Тогда неважно на каком уровне личного и профессионального развития вы находитесь, бедны или богаты. В каждой главе будут приведены практические советы, используя которые вы увереннее и быстрее придете к задуманному, станете лучше взаимодействовать с окружающими. Добро пожаловать в **продажи для жизни!**

Эмоции

*Выражение, которое вы носите на лице, куда важнее одежды,
которые вы надеваете на себя.
Дейл Карнеги*

Неспроста начинаем с эмоций, ведь если мы не берем во внимание что это первостепенная вещь для успешной коммуникации с окружающими, то остальные инструменты просто не принесут нам никакого результата. Только представьте, как к вам подходит официант, желает отличного настроения, хвалит вас за хороший выбор, пытается пошутить... при этом с унынием на лице и похоронным голосом. Неприятная картина, правда? Даже сделки на крупные суммы срываются из-за того, что инициатор был просто не в духе и произвёл неприятное впечатление во время переговоров. Приведу два примера, которые наилучшим образом раскроют важность эмоций в достижении целей.

Несколько месяцев назад я нашел время выбраться на городской рынок, где первым делом всегда иду в мясной корпус за вкуснейшими копченостями. Не успев зайти внутрь сразу обратил внимание на девушку, которая всем видом излучала позитив. Она зазывала прохожих, при этом делала это с естественной улыбкой, что довольно редко можно встретить на рынках. Пройдя мимо нескольких прилавков, где некоторые продавцы даже не обращали на меня внимания, а те, кто обращал – походили на сонных мух, я добрался до места, в котором покупаю до сих пор когда приезжаю за продуктами. Как только я подошел, девушка с улыбкой спросила меня что я ищу и получив ответ сразу же щедро срезала слайсы на пробу. И как вы успели догадаться – эти эмоции и позитив сыграли решающую роль. Я без колебаний купил всё, что планировал и даже больше, не имея ни малейшего желания пройтись по остальным точкам.

Второй пример приведу из профессиональной деятельности. Во время подбора очередного сотрудника в мой отдел я всем сердцем хотел отдать предпочтение молодому парню, который значительно уступал в опыте и знаниях другим кандидатам, при этом от него исходила огромная доза позитива. Каждое слово, каждая история была рассказана искренне и живо, даже негативный опыт он поведал без сожалений и с подчёркиванием положительных моментов, которые послужили ему в этих передрягах уроком. Ничего не оставалось как выбрать именно его среди множества кандидатов, додумать и приписать ему качества продавца (о чём потом ни капли не пожалел, он оправдал мой выбор и показывал приличные результаты), доказав тем самым неоспоримую важность эмоций при общении. В итоге он без достаточного опыта получил возможность хорошо зарабатывать и раскрыть себя как специалиста, а я результативного и ответственного сотрудника.

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.