



Smart Reading
Ценные идеи из лучших книг



Джеффри Гитомер

Библия торговли



Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма AllMediaLaw
www.allmedialaw.ru

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг

Smart Reading

**Ключевые идеи книги: Библия
торговли. Джеффри Гитомер**

«Смарт Ридинг»

2020

Smart Reading

Ключевые идеи книги: Библия торговли. Джефффри Гитомер / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2020 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг)

Этот текст – сокращенная версия книги Джефффри Гитомера «Библия торговли». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. О книге Книга Джефффри Гитомера «Библия торговли» уже 25 лет помогает продавцам всего мира раскрывать свой потенциал и получать прибыли. Сам Гитомер начинал с уличной торговли, поэтому его богатый опыт полезен в повседневной работе продавцов. Книга разбита на простые короткие главы. В ней собраны десять с половиной заповедей успеха продаж, эффективных в любых экономических условиях. Автор объясняет, как обрастать связями, как назначать встречи, как приобретать лояльность клиентов и заказчиков. Настольное руководство подойдет сотруднику крупной компании с устоявшимся ритуалом продаж и продавцу из маленькой уличной палатки, которая недавно вышла на рынок со своим товаром. Это целый каталог хитрых уловок, манипуляций и техник, которые помогут менеджеру по продажам добиться ощутимых результатов. Зачем читать • Обогащаться практическим опытом одного из самых известных продавцов мира. • Узнать заповеди продаж, эффективные для маленькой фирмы и крупной корпорации. • Научиться преодолевать возражения потенциального покупателя и понимать его истинные мотивы. Об авторе Джефффри Гитомер позиционирует себя как продавец и гордится призванием. В юности он бросил колледж и занялся уличной торговлей, поставив перед собой цель стать лучшим в мире продавцом. На этом пути он получил навыки журналиста, писателя, спикера, консультанта и бизнес-тренера. Около четверти жизни он провел в самолетах, делая около 100 презентаций в год по всему миру. Пишет книги, проводит семинары и лекции. В его блоге более 500 тысяч подписчиков, с которыми он делится знаниями о продажах.

© Smart Reading, 2020

© Смарт Ридинг, 2020

Содержание

Введение	7
1. Основы торговли[1]	8
1.1. Сервис важнее, чем сбыт	8
1.2. Постановка целей	9
1.3. Формула успеха	10
1.4. Работа над собой	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Краткое содержание книги: Библия торговли. Джеффри Гитомер

Оригинальное название:

The Sales Bible

Автор:

Джеффри Гитомер

Тема:

Продажи

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма AllMediaLaw

www.allmedialaw.ru

Введение

«Библия торговли» – очень необычная книга. Прежде всего, само название неординарно. Первая глава называется «Книгой бытия», и за ней следуют другие книги-главы. Однако за столь претенциозным названием кроется не столько желание автора продемонстрировать, что он знает о торговле абсолютно все, сколько стремление дать ответы на максимальное количество вопросов о сути торговли, о работе продавца, о методах, способах и инструментах продаж. И надо сказать, Джеффри Гитомеру это удастся! Несомненно, это первая книга, которую стоит изучить начинающему продавцу, и обязательное чтение для тех, кто уже не первый день работает в торговле.

Автор утверждает, что **торговля – это сложная наука**, которую нужно постигать каждый день, открывая новые горизонты, и при этом ежедневно удивляться ее нескончаемым возможностям. В то же время, к **продажам следует подходить творчески** : если вы будете слепо следовать правилам, которые предлагает автор, успеха не добьетесь, – все надо переосмысливать и модифицировать под себя. Д. Гитомер также отмечает, что **в торговле есть элементы религии**: существуют ежедневные ритуалы, которые необходимо соблюдать неукоснительно.

Стремление просто продать свой товар – цель далекого прошлого. Современный подход к торговле подразумевает, что нужно стремиться к тому, чтобы покупатель был удовлетворен обслуживанием или качеством товара настолько, что вернулся бы к вам снова и рекомендовал знакомым.

Автор щедро делится с читателем секретами успешной торговли, разъясняя, в чем отличие между плохим и хорошим продавцом, и подсказывая, как грамотно организовать работу и увеличить прибыль.

1. Основы торговли¹

1.1. Сервис важнее, чем сбыт

Новый подход к продаже основан на старом: вы по-прежнему должны мастерски владеть всеми приемами торговли, чтобы продать товар, только применять их следует по-другому, а именно дружелюбно и искренне. Напористость и запелляционность, которые были свойственны успешным торговцам из недалекого прошлого, больше не работают. Клиенту в первую очередь нужен качественный сервис, прежде чем он решит, стоит ли у вас покупать. Чтобы добиться успеха, необходимо знать и виртуозно применять следующие правила:

- говорите на языке клиента, акцентируя внимание на его желаниях и потребностях;
- собирайте личную информацию и учитесь ей пользоваться;
- стройте взаимоотношения: **люди предпочитают покупать у друзей**, а не у незнакомцев;
- постройте из взаимоотношений такой щит, который не пробьет ни один конкурент;
- найдите точки соприкосновения с клиентом (гольф, бейсбол, старое кино...);
- завоевывайте доверие;
- получайте удовольствие от работы и доставляйте его другим (сможете вызвать у клиента улыбку – сможете убедить его купить ваш товар);
- **не ведите себя как продавец.**

¹ Торговля XXI века ориентирована на потребности клиента.

1.2. Постановка целей

Все мы хотим добиться успеха: мечтаем начать новую жизнь с Рождества или с понедельника, но уже к февралю или к среде забываем об обещаниях, данных самим себе, и неизменно испытываем разочарование. Хотите действительно достигать своих целей? Мечтаете о том, чтобы ваши обещания становились реальностью? Для достижения успеха вам потребуются:

- самоклеющиеся листочки;
- фломастер;
- зеркало в ванной;
- зеркало в спальне.

Итак, если у вас имеется все вышеперечисленное, пора приступать к делу:

– Сформулируйте цели, записав их на крупных самоклеющихся листках: используйте короткие предложения (получить кредит на развитие бизнеса, стать Продавцом года).

– Выпишите менее глобальные цели (читать мотивирующие книги по 30 минут в день, навести порядок на столе).

– Приклейте листочки на зеркало в ванной комнате, чтобы смотреть на них минимум два раза в день.

– Произносите цели вслух: **визуальный и вербальный контакт усиливает подтверждение цели.**

– Продолжайте читать цели до тех пор, пока не начнете действовать.

– В один прекрасный день, осуществив задуманное, вы сможете прокричать: «Я сделал (-а) это!» – и переместить листок с зеркала в ванной на зеркало в спальне, чтобы каждое утро иметь возможность видеть в зеркале не только себя, но и свои успехи.

Глядя на успешно достигнутые цели, вы вспоминаете приятные моменты и заряжаетесь позитивной энергией на весь день, кроме того, у вас появляется мотивация для дальнейших свершений. К тому времени как все зеркало будет заклеено, у вас будут деньги не только на большое зеркало, но и на более просторный дом.

1.3. Формула успеха

Многолетний опыт Джеффри Гитомера позволил ему вывести **формулу успеха в торговле: Установка – Юмор – Действия**.

Позитивный настрой – движущая сила жизни. Положительная установка – это не только желание чего-то добиться, но и дисциплина в тандеме с целеустремленностью.

Юмор предполагает нечто большее, чем способность вызывать смех у окружающих: это также умение понимать юмор других людей, а главное – шутить над собой и своими неудачами. Человек, с которым легко и приятно проводить время, умеет расположить к себе и сделать так, чтобы собеседники с нетерпением ждали следующей встречи с ним.

Слова должны непременно сопровождаться делами. Если вы просыпаетесь с четко определенным списком целей и четким планом действий на день, готовностью и желанием напряженно работать, а ложитесь спать с чувством глубокой удовлетворенности результатами, достигнутыми в течение дня, вы по-настоящему деятельный человек!

Комбинация установки, юмора и действий – ключ к успеху не только в делах, но и в личной жизни. Следуйте формуле успеха, и результаты удивят вас!

Автор приводит пример из собственной практики, когда юмор помог разрядить обстановку и заключить сделку: как-то раз он выступал с презентацией в комнате, полной курящих людей. Он рассказал им историю о том, как ехал в машине со своей знакомой и слушал о ее неудачных попытках бросить курить. Джеффри спросил ее: «А ты пробовала никотиновую жвачку?» И в ответ услышал: «Пробовала. Не горит».

1.4. Работа над собой

Нередко продавцы терпят неудачу по одной простой причине: они ожидают провала. При этом практически каждый будет утверждать, что он – позитивно настроенный человек. На самом деле, лишь один человек из тысячи по-настоящему положительно настроен! Чтобы проверить, попадаете ли вы в это число, достаточно выполнить простой тест:

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.