



Smart Reading

Умное чтение на русском языке



How i raised
myself from
failure to succes
in selling

Frank Bettger

Вчера неудачник — сегодня преуспевающий коммерсант

Фрэнк Беттджер

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:
Вчера неудачник –
сегодня преуспевающий
коммерсант. Фрэнк Беттджер**
Серия «Smart Reading.
Ценные идеи из лучших книг»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64003946

*Ключевые идеи книги: Вчера неудачник – сегодня преуспевающий
коммерсант. Фрэнк Беттджер:*

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги Фрэнка Беттджера «Вчера неудачник – сегодня преуспевающий коммерсант». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.

О книге

В 29 лет Фрэнк Беттджер был безуспешным продавцом страховых услуг. У него не было даже среднего образования. К тому времени, когда ему исполнилось 40 лет, он владел великолепным загородным поместьем, солидным банковским

счетом и стал известен, как один из самых высокооплачиваемых продавцов в Америке.

Каковы секреты продаж, которые превратили жизнь Беттджера из поражения в ошеломительный успех?

Фрэнк Беттджер написал об этом книгу. Несмотря на то, что ей более 70 лет, она остается актуальной для продавцов и торговых агентов в любой отрасли, вне зависимости от того, продают они страховки, автомобили или горячие пирожки.

Зачем читать

- Освоить и начать использовать все 11 этапов процесса продаж.
- Понять, как превращать скептически настроенных клиентов в преданных покупателей.
- Научиться успешно закрывать торговые сделки.

Об авторе

Фрэнк Беттджер – один из самых высокооплачиваемых страховых агентов США, разработавший собственную систему успешных продаж.

На пути к успеху Фрэнку Беттджеру пришлось преодолеть смерть отца в раннем возрасте, бедность, травму, завершившую его успешную спортивную карьеру в бейсболе, первоначальный провал в карьере продавца и страх перед общением с людьми.

Фрэнк Беттджер заслужил право советовать и писать на тему успешных продаж, потому что заключил около 40 000 сделок. Это эквивалентно пяти выгодным встречам с клиентами ежедневно в течение более двадцати пяти лет.

Содержание

Энтузиазм – одно из самых	6
высокооплачиваемых качеств в мире	
Как начать продавать по-настоящему	8
Не продавайте антидепрессанты счастливым	11
людям	
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Smart Reading

Ключевые идеи книги:

**Вчера неудачник –
сегодня преуспевающий
коммерсант.**

Фрэнк Беттджер

Оригинальное название:

How i raisedmyself fromfailure to succesin selling

Об авторе:

Frank Bettger

www.smartreading.ru

Энтузиазм – одно из самых высокооплачиваемых качеств в мире

Каждый день продавцам и торговым агентам приходится сталкиваться с отказами потенциальных клиентов. На каждую успешную завершённую сделку обычно приходится не менее десяти отказов.

Единственное, что может помочь продавцам оставаться оптимистичными и успешно продолжать трудиться – энтузиазм.

До того как стать продавцом страховок, Фрэнк Беттджер профессионально играл в бейсбол. Его навыков игры было достаточно, чтобы стать бейсболистом высшей лиги. Но однажды Фрэнка уволили. Причиной увольнения послужило то, что он очень боялся проиграть. Именно поэтому его игра выглядела слишком осторожной, без азарта. Пришлось Фрэнку снова трудиться в младшей лиге со значительным уменьшением зарплаты. Когда он узнал о причинах своего увольнения, то решил играть так, как будто он самый энергичный и увлечённый бейсболист в мире. Результаты не заставили себя ждать. Через пару недель Фрэнка снова пригласили играть в высшей лиге, о нем заговорили, как об очень успешном и важном

для команды игроке, а его доход увеличился в четыре раза.

Как же преисполниться энтузиазма? ***Чтобы заразить-ся энтузиазмом, надо действовать с энтузиазмом. При-твориться, что вы уже полны энергии и азарта.*** Вести себя так, как вел бы себя на вашем месте человек, щедро излучающий энтузиазм.

Если вы полны энтузиазма, ваш потенциальный клиент тоже наверняка проникнется им.

Фрэнку Беттджеру эта техника помогла и при работе страховым агентом. Когда он понял, что его дела в продажах идут плохо, он стал вести себя с клиентами так, как будто приятно взволнован возможностью встретиться с ними.

И тактика принесла свои плоды. За месяц Фрэнк смог заработать больше, чем за предыдущие полгода.

Энтузиазм – это не только внешнее проявление. Как только вы сможете выработать в себе энтузиазм, он постоянно будет с вами. Вы можете спокойно сидеть дома, как вдруг вам в голову придет отличная идея. Эта идея начнет развиваться, и наконец, ничто не в силах будет вас остановить, пока вы ее не реализуете.

Энтузиазм поможет вам преодолеть страх, добиться больших успехов в делах, заработать больше денег, насладиться более здоровой, наполненной и счастливой жизнью.

Как начать продавать по-настоящему

1. Общаться как можно больше

Фундамент любого бизнеса, связанного с продажей чего угодно, – встречи с клиентами.

Когда у Фрэнка Беттджера дела в страховой компании пошли из рук вон плохо, он решил прислушаться к совету начальника: «В конце концов, все дело сводится к одному, к одной простой вещи... общению с людьми!» Фрэнк решил, что будет ежедневно встречаться минимум с четырьмя людьми. Результаты оказались ошеломительными, а его доход вырос на тысячи долларов.

Чтобы отслеживать результат, лучше всего вести простую таблицу. Туда надо включать имена людей, с которыми запланирована встреча, результаты этих встреч и стоимость одного визита.

**Стоимость
визита**

=

Количество встреч
с потенциальными
клиентами
в течении месяца

:

Прибыль,
полученная
от всех встреч

2. Планировать общение

Планирование каждой встречи – неотъемлемая часть работы с клиентами. Каждое утро пятницы Фрэнк готовится к встречам с потенциальными покупателями на следующей неделе. Внимательно изучает всю информацию о клиентах, их положение дел и готовит индивидуальные предложения для каждого клиента. Фрэнк называет этот день – «День самоорганизации».

3. Научиться хорошо говорить

Недостаточно просто увидеться с клиентом, ему необходимо правильно преподнести информацию.

Если вас гнетет страх публичных выступлений, обязательно запишитесь на самые хорошие курсы ораторского мастерства, которые только есть в городе. Не надо записываться на курсы, где только читают лекции. Записывайтесь на те курсы, где вы должны выступать перед аудиторией каждый вечер, потому что именно этого вам и не хва-

тает – опыта выступлений перед публикой. С опытом придет уверенность.

Фрэнк обнаружил: с исчезновением страха публичных выступлений прошел и страх говорить с отдельными людьми независимо от их положения и должности. Это стало поворотной точкой в его карьере.

**Не продавайте антидепрессанты
счастливым людям**

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.