

КАК *подготовить* ПРОДАВАТЬ



16+

Елена Сыроватская

Елена Владимировна Сыроватская

Как полюбить продавать

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67438943

SelfPub; 2022

Аннотация

Я занималась продажами более двадцати лет. Начиная от продавца в киоске, где продавались первые "Марсы" и "Сникерсы" и заканчивая продажами мебели нашего собственного с мужем производства. Я люблю продажи. Я в них как рыба в воде. Я знаю, что нигде в мире я не пропаду, благодаря своей способности продавать. Некоторое время назад я поняла, что у меня есть другая цель. И я захотела к ней двигаться. Но продажи меня не отпускали. Я организовывала обучение продажам, проводила семинары, тренинги в разных городах и странах, но всегда кое-что оставляла себе. Я давала только некоторые кусочки своих навыков другим людям. Эти кусочки выглядели довольно аппетитно. Мои ученики были довольны. У них были успехи, но они не знали, что это ещё не всё. Я не давала всю картину целиком. Я давала им только отдельные пазлы. Остальное они должны были додумать сами. В этой книге я решила дать всё, что знаю об искусстве продавца. Потому что я хочу передать вам область продаж, чтобы двигаться к другим целям.

Содержание

Предисловие. Зачем я написала эту книгу.	5
Глава 1. Почему я стала продавцом.	10
Глава 2. Почему вам нужно стать продавцом?	19
Глава 3. Большой спектакль – или как сделать так, чтобы вам платили.	34
Глава 4. Книги по продажам, техники, коучи и бизнес-тренеры.	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Елена Сыроватская

Как полюбить продавать

*«Продажи – это искусство дать человеку
прийти к самостоятельному выводу,
что ему ЭТО нужно».*

Сыроватский Александр.

Предисловие. Зачем я написала эту книгу.

Сейчас можно увидеть много различных обучающих книг. Можно сказать, что все, кому не лень, их пишут, в надежде заработать баснословные суммы, уехать жить в жаркие страны или путешествовать. Не вижу ничего плохого в том, что человек делится своими знаниями, если они у него действительно есть, с какими бы то ни было целями.

Я так не люблю быть как все, что из принципа противоречия не стала бы писать такую книгу. Но в один прекрасный момент меня посетила одна мысль: нужно передавать другим людям знания, которые у вас есть, иначе это довольно безнравственно. Я уже вижу ваши возмущенные лица: «Как это безнравственно – не делиться знаниями? Безнравственно – это принимать наркотики или мусорить в общественных местах, а знания мои собственные. Хочу – делюсь ими, а не хочу – не делюсь, и никто меня не заставит это делать, нет таких законов.

Да, вы правы, официальных законов таких нет, но есть законы развития этого общества. Другими словами – это принципы развития нашей цивилизации. Каждый человек является частью нашего мира, человеческой цивилизации, общества. Он может осознавать это или не осознавать, но тем не

менее это остаётся фактом. Точно также, если вы едете в поезде, вы можете это осознавать или не осознавать, но факт остается фактом – поезд вас везёт. Вас обслуживает проводник, кто-то убирает в вагоне, кто-то готовит еду в вагоне-ресторане и т.д.

Приблизительно по тому же принципу вас везёт и обслуживает человеческая цивилизация. Вы рождаетесь в роддоме, чаще всего, где вам помогают появиться на свет врачи и медсёстры. Вы ходите в детский сад и школу, на кружки, в секции, где вас учат читать, писать, делать гимнастику, рисовать, петь и тысяче других, с вашей точки зрения, ненужных вещей. В чём-то я могу согласиться с вами, потому что есть вещи, на изучение которых я потратила много времени, но которые мне совсем негодились в жизни как, например, такой предмет как химия. (По секрету вам скажу, что у меня были самые плохие оценки именно по химии, возможно, именно потому, что я не понимала зачем мне это нужно будет в жизни и не считала нужным разбираться в этой науке).

Но мы не будем сейчас обсуждать такой предмет как школьное образование и представим, что образования нет совсем: нет книг, нет школ, нет библиотек, институтов, кружков, онлайн курсов, коучей, бизнес-тренеров. И каждому, кто рождается, нужно самому делать все изобретения сначала, начиная созданием колеса и гвоздей и продолжая изобретением мыла, канализации, компаса и бумаги. Я уверена, что вы, мой читатель – абсолютно гениальны, но при

всей вашей гениальности согласитесь, вы потратите очень много времени, создавая эти изобретения с нуля, и не факт, что к концу жизни доберетесь до создания хотя бы стиральной машинки.

Таким образом достижением цивилизации или нашего общества является то, что люди, сделав какие-то открытия, описывают их и передают для использования другим. Для этого основным условием является наличие письменности. Поэтому, когда люди получили письменность в свое распоряжение, наша цивилизация начала двигаться гигантскими шагами к прогрессу. Ученые отделяют первобытное общество и наш развивающийся мир именно с помощью появления письменности. До появления письменности – были первобытные люди, дикие племена, после возникновения письменности – стали мы, как человечество.

Каждый, кто делал открытие и записывал его, добавлял это в копилку человечества и помогал тем самым каждому из нас. Не все открытия и успешные действия одинаково ценны для этого мира. Но, если бы Эйнштейн усомнился в том, что его открытие имеет ценность, или Шекспир решил бы никому не показывать свои произведения, потому что они не интересны, то человечество лишилось бы нескольких ступенек на своём пути к прогрессу. И мы не знаем, смогли бы мы вскарабкаться на эту высоту без этих промежуточных этапов, или застряли бы где-то на пути сюда.

Поэтому, когда я задумалась о том, а что ценного я могла

бы дать каждому человеку, или хотя бы тем, кого это интересует, мне в голову сразу пришёл ответ: моя способность продавать. Я считаю это на данный момент своим самым большим достижением в жизни. На самом деле, я довольно давно уже нахожусь на высоком уровне способностей к продажам. Я продавала сама, я создавала торговые бизнесы, я обучала отдельных людей, я обучала группы людей. Я так хорошо обучала людей продажам, что я даже подумывала иногда как уменьшить свои способности, потому что мои сотрудники, придя на работу ко мне продавцами, поработав несколько месяцев, открывали потом свои торговые бизнесы. Я скажу больше, мои ученики очень быстро обгоняли меня, и я им даже иногда завидовала.

Потом я изменила свою деятельность, начала проводить тренировки и мастер-классы по продажам и получать обмен именно за успехи моих учеников, что позволило мне убрать внимание со своих рекордов в продажах и переключиться на достижения моих учеников. Но всё равно, я хотела быть лучшей в продажах и постоянно с кем-то соревновалась, чтобы подтверждать себе снова и снова «Я – лучшая! Я – чемпион!». И так продолжалось довольно длительное время. Я не могла совсем отпустить эту область, мне постоянно нужно было что-то продавать. Поэтому я не хотела до конца раскрывать все свои секреты. Я хотела немножко их оставить себе, чтобы оставаться лучшей.

Но, в связи, с недавним новым пониманием жизни, я уви-

дела, что есть другие области, где я хотела бы стать лучшей. Поэтому я приняла решение передать все свои знания и опыт в области продаж в копилку человечества и вам, мои друзья. Я не знаю, будет ли вам это полезно и сможете ли вы применить то, что я опишу здесь, но я делаю это от чистого сердца с искренним желанием помочь вам стать лучшими в продажах.

Глава 1. Почему я стала продавцом.

Я сидела за компьютером и составляла базу данных для научно-исследовательского института по заболеваемости учеников средних школ нашего города. Я приходила к десяти и до пяти часов исправно сидела за столом соединяя символы на экране и выстраивая последовательность, чтобы они привели к созданию таблицы, в которую можно будет добавлять данные, сортировать и смотреть по выбранным параметрам нужные значения.

Обычно вечером, ближе к шестнадцати тридцати, приходил мой руководитель практики, так как я писала дипломный проект как студентка компьютерного колледжа, и общался со мной. Иногда предлагал выпить коньяка – я отказывалась. Это был «очень красивый», по словам моей мамы, мужчина. Она меня и устроила туда на практику. Я совсем не разделяла её мнение, потому что не понимала, как может быть красивым тридцати пяти летний мужчина с усами как у Боярского в потертом костюме, когда в моде были бритые наголо качки в спортивной одежде, едzące на иномарках. Мне было откровенно скучно с ним общаться, хотя он пытался налаживать со мной коммуникацию.

Кабинет, в котором я сидела, был довольно тёмный, и туда большую часть времени никто не заходил. Так продолжалось около двух месяцев. Через два месяца я сделала табли-

цу и начала заполнять её цифрами и данными, занося туда названия болезней и количество заболевших в разных школах за разные периоды времени. Я лениво вносила информацию, размышляя о том, кому это всё нужно. И тут до меня дошло, что вся моя жизнь будет состоять из этого – из того, чтобы сидеть где-то в одиночестве в кабинете за компьютером и вносить «никому не нужную статистику болезней» в «никому не нужную базу данных», чтобы кто-то включил это в свою кандидатскую или докторскую диссертацию по анализу болезней в школах.

Это сейчас болезни стали актуальной и злободневной темой разговоров, а когда я писала диплом, болезни были чем-то скучным, тем, что интересуется только стариков или научно-исследовательские институты.

Когда я представила себе «беспросветно-однообразную» жизнь программиста, создающего базы данных, потому что именно такая у меня была специализация, я поняла, что для меня лучше умереть, чем так жить. И тогда я первый раз в осознанной жизни задала себе вопрос, чем бы я хотела заниматься на самом деле. У меня мгновенно вспыхнула мысль: «Я хочу к людям!». Да, я не могла представить свою жизнь без большого количества людей и общения. Я поняла, что готова делать всё, что угодно, но только если я буду делать что-то полезное для людей и буду с ними взаимодействовать. Но подумала, что ведь я училась на программиста, я потратила на это четыре года своей жизни, и больше у меня не было ни-

какой профессии. Тогда я быстро пробежалась по своим способностям и вспомнила, что у меня неплохо получались продажи, когда я подрабатывала в продуктовом киоске в один особенно тяжёлый период в нашей семье, когда папе не платили зарплату на заводе длительное время. И решила попробовать себя в сфере услуг, потому что там не нужно было никакое образование.

В научно-исследовательский институт я больше не пошла. Маме я категорично сказала, что не буду работать по специальности. Поспрашивав знакомых, нашла себе работу в кафе официанткой. Моя идея пойти в сферу обслуживания оказалась успешной. Я получала самые большие чаевые, и через три месяца работы официанткой, я стала барменом в круглосуточном кафе. Мне было семнадцать лет, под моим руководством работали три официантки и два повара. Ночью я тоже оставалась за главную и решала все вопросы с посетителями самостоятельно. Я очень уставала от такого графика, но зарплата у меня была в два раза больше, чем у отца, который работал на заводе много лет техническим специалистом.

Потом я перешла в более престижное кафе в центре города с ещё более лучшей оплатой, а потом в магазин «Фуджи», где продавались фотоаппараты и делалась проявка пленок и печать фотографий. Везде дела у меня шли просто отлично с продажами. Однажды директор магазина «Фуджи» решил нас подбодрить и поставил нам цель получить определённую выручку за день, обещая, если мы это сделаем, опла-

тить нам поездку на море. Это было очень большая, практически недостижимая цель, которую мы раньше никогда не делали, но через месяц я её сделала. Я до сих пор помню момент, когда он ворвался к нам в помещение, где стояли провялочные машины и находились два других сотрудника, которые работали на этих машинах, и у нашего маленького щуплого светловолосого, даже немного рыжеватого директора, который обычно ко всему относился очень скептически, были огромные глаза на пол-лица! Он выхватил тетрадь из рук оператора, куда мы записывали количество полученных денег, и долго смотрел на цифры, пытаясь понять, правда ли это. Но это была правда. Так что вскоре мы поехали на море за счёт нашего директора, мне даже разрешили взять с собой подругу.

Когда я вышла замуж и ждала ребёнка, некоторое время я не работала. Хотя я много гуляла, читала, готовила еду и всячески старалась подготовиться к будущему материнству, мне было жутко скучно. И, когда я родила ребёнка, через три недели я поняла – мне нужно к людям! Я хочу работать!

После напряжённых споров с родственниками, я сама увидела, что мне будет сложно с грудным ребёнком соблюдать рабочий график, и мной было принято решение начать своё дело. И первое, что мне пришло в голову – это, конечно, продажи. Одним из моих первых товаров для продажи была дорогая итальянская декоративная косметика. Я арендовала небольшой столик на элитном рынке и продавала по выход-

ным косметику жительницам нашего города. Если вы слышали данные о том, что нельзя продать всё, что выставлено на витрине, потому что людям нужно наличие большого количества ассортимента, я могу согласиться с этим, но только отчасти. Потому что я продавала иногда больше девяносто процентов имеющегося в наличии товара. Иногда у меня оставалось на столике три помады в конце и всё. Моя выручка с одного маленького столика была такой как у целого магазина за день работы, только я платила крошечную аренду, поэтому чистая прибыль было высокой. Причём, если вы думаете, что я продавала какую-то эксклюзивную косметику, то вы ошибаетесь, эту косметику можно было купить в других магазинах нашего города, в некоторых даже дешевле, чем у меня.

Поэтому, когда я видела, что почти каждая покупательница, с которой я заговаривала, у меня что-то покупала на моём маленьком столике, причём не торгуясь, хотя могла бы купить тоже самое в фешенебельном магазине, я начала догадываться, что дело не в товаре и не в месте, дело в чём-то другом. Дело во мне. Они хотят покупать именно у меня.

Мне так понравилось иметь торговую точку, и у меня было столько прибыли, что я расширялась как на дрожжах – через год у меня было уже пять торговых точек, две из них в крупных торговых центрах нашего города. У меня работали сотрудницы и даже был свой директор. Я стала процветающим предпринимателем.

Потом мне стало скучно торговать одним и тем же, и я решила выйти на другой тип клиентов и продукции. Я открыла крупный отдел в самом модном торговом центре города и занялась продажей дорогих сувениров ручной работы. И снова в этом преуспела. Мои дела шли так хорошо, что администрация этого торгового центра начала мне завидовать, наблюдая постоянные очереди за моим прилавком, а стоимость одного сувенира в моём отделе достигала иногда тысячи долларов. Они подняли мне арендную плату в два раза, и мне пришлось уехать оттуда, потому что моя прибыль уменьшилась, и я не чувствовала больше интереса там оставаться. Вместо меня они поставили свой подобный отдел с сувенирами. Иногда и так бывает в жизни...

Тогда я открыла свой отдельный магазин сувениров и посуды в том же районе, но в магазине было мало людей. Это был полуподвальный этаж с очень необычным авторским ремонтом, так как там была до нас фирма, которая продавала цветы. Но в магазин заходили только те, кому что-то было нужно, и большую часть времени было пусто. Я решила, что магазин – это скучно, его нужно долго рекламировать, чтобы там появился поток покупателей, а я уже давно мечтала о своём производстве. Не только продавать, но и изготавливать самой то, что производишь. Во время своего предпринимательства я увидела, что самые большие проблемы у меня были именно из-за качества производимого товара. Я хотела быть честной. Я хотела продавать людям товары хоро-

шего качества. Я хотела смотреть прямо в глаза моим покупателям, и чтобы мне не было стыдно за то, что я им продала. И, хотя я боролась за то, чтобы у меня были только надёжные производители, время от времени меня расстраивал брак, который я находила среди своего ассортимента.

«Но каким производством я могу заняться?», – я думала. Для этого нужны станки, оборудование, помещение, технология в конце концов. Я задавала и задавала себе этот вопрос, и ответ пришёл – полиграфия. Я нашла партнера, и мы начали заниматься производством пластиковых дисконтных карточек. Если вы откроете свой кошелёк, то увидите кучу таких карточек, но в те времена в нашем городе это была большая редкость. Конкуренции ещё почти не было. Прибыль с этого бизнеса была минимум пятьсот процентов. Мы еле успевали выполнять заказы. Через два года у нас работали уже несколько менеджеров, которых я сама обучила, и которые сотрудничали даже с такими покупателями как супермаркеты, которые давали заказы на несколько миллионов единиц продукции сразу. Со временем, начали появляться другие подобные компании в нашем городе, цены начали падать, и работать стало не так выгодно.

Я начала увлекаться производственными изобретениями. Я мечтала о большом заводе, где будет производиться что-то, изготовленное по нашим собственным технологиям. Мы с мужем нашли единомышленников в этом вопросе, и открыли производство эксклюзивных деревянных окон, изго-

товленных по нашему собственному патенту (вернее по патенту моего мужа, если быть точной). Продажами этих окон, конечно, занималась я сама. Я отлично помню эти коттеджи, куда мы доставляли новенькие, покрытые свежей краской деревянные рамы со стеклопакетами. А какие красивые были деревянные подоконники! Шипящая пена, как верхушка морской волны, появлялась из баллона и фиксировала окно в проёме. Это было для меня как волшебство, наблюдать за всеми этапами производства и видеть конечный результат.

Однажды, мы, как обычно, любовались установленными окнами в квартире у нашей клиентки. Она хвалила нас и жаловалась, что ей нужна кухня, но нет хороших мастеров, которым бы она могла довериться. Мы ей сочувствовали, кивая головами в такт. И тут она сказала: «Может вы сделаете мне кухню?». Мы стали объяснять, что мы не производим мебель, только окна. Но она стояла на своём. Говорила, что производство мебели и окон не сильно отличается, и если мы делаем деревянные окна, то вполне можем сделать кухню.

У нас была небольшая пауза перед Новым годом, и я предложила своему мужу сделать проект кухни, чтобы просто посмотреть насколько это реально, и что нужно, чтобы сделать этой клиентке её заказ кухонной мебели. Мне понравилась её настойчивость и вера в нас как в производителей. Муж сделал проект и вдохновился. Мы взяли заказ, сделали эту кухню и влюбились в производство мебели под заказ.

Это как воплощение чьей-то мечты. Ты общаешься с кли-

ентом, и у него есть робкая надежда получить то, что он хочет. А иногда он даже не знает, чего хочет. Ты разговариваешь с ним, по чуть-чуть добываешь из его разума кусочки информации, некоторые вещи сама додумываешь, складываешь эти пазлы воедино, и через месяц на том месте, где была старая мебель или голые стены и безнадёжность, сияет фантазия клиента – его новая мебель!

За время своей деятельности я поняла, что нет большего удовольствия, чем продавать то качественное, что ты произвёл сам, и за что можешь нести полную ответственность, хотя вы, дорогие читатели, можете со мной в этом не согласиться, потому что продавать приятно всегда, если это товар или услуга надёжного производителя.

Помимо продаж косметики, сувениров, полиграфической продукции, деревянных окон и мебели, я много лет параллельно занималась продажами книг по саморазвитию, гуманитарных проектов и программ, направленных на улучшение этого общества, также семинаров и тренингов, своих и не только, применяя те же самые принципы, которые опишу в этой книге. С помощью них можно продавать всё, что угодно, если вы имеете дело с людьми.

Глава 2. Почему вам нужно стать продавцом?

Продажи – это общение, это возможность хорошо проводить время, это значит, что вам никогда не будет скучно.

В предыдущей главе я уже описала, почему я стала продавцом – потому что я люблю людей и мне нравится быть для них полезной. Мне нравится встречаться с людьми или общаться по телефону, через интернет, узнавать про них что-то новое, чувствовать себя нужной, знать, что я занимаю в их жизни какое-то место.

Мне нравится улучшать жизнь людям с помощью того, что я им продаю, поэтому я выбирала обычно такой товар, который поднимает настроение людям, красивый и эстетичный.

Вас бросил парень или девушка – займитесь продажами.

В моей жизни были трудные времена. В моей жизни был развод, когда я осталась одна с маленьким двухлетним ребёнком. Я не могла есть, не могла спать, не могла ни с кем разговаривать из друзей. Меня спасли продажи. Я открыла круглосуточный отдел подарков и сувениров и продавала их почти сутки напролёт без выходных и отпуска целый год. Через год я была снова в форме. Покупатели окружили меня бесконечными настойчивыми желаниями что-то приобре-

рести, и я вернулась к жизни. Я поверила, что я нужна. Пусть я не была нужна одному человеку, но есть много других людей, которые нуждаются во мне, в моих услугах. Я поверила, что это была просто ошибка в моей семейной жизни, и я заслуживаю счастья. Так и вышло. Именно благодаря продажам я встретила своего будущего мужа. Мы познакомились, когда он запатентовал своё новое изобретение, и ему нужен был специалист по продажам, чтобы правильно продвинуть его на рынок. Наш общий знакомый порекомендовал меня как такого специалиста. А я, в свою очередь, решила помочь талантливому предпринимателю. Наша совместная работа оказалась успешной. Сотрудничество переросло в дружбу, а из дружбы родилась любовь. Из любви возникла семья. А на базе семьи мы создали ещё несколько бизнес-проектов. Так продажи помогли мне преодолеть кризис в моей личной жизни и создать лучшие отношения.

Вам одиноко – займитесь продажами.

Ушли в прошлое те времена, когда люди могли тратить своё время просто на разговоры. В погоне за личным пространством наша цивилизация утрачивает постепенно способности и навыки к общению. Мы общаемся только с родственниками, или с небольшим количеством близких друзей и то во время каких-то праздников или торжественных событий.

Наша жизнь стала очень лёгкой в плане ведения хозяйства. У нас есть пылесосы, стиральные машинки, автомоби-

ли, доставка еды, клининговые компании, а времени стало меньше. Я помню, как моя бабушка, имея полгектара огорода и ещё множество кур, уток, гусей, кроликов, коз и свиней, почти каждый день летом во время уборки урожая выделяла час или два для общения с соседями. Она могла себе это позволить. А мы не можем, потому что наша жизнь нам почти не принадлежит. Многочисленные обязательства, кредиты, «цели», которых нужно достигать, «саморазвитие» и «самореализация», которыми нужно обязательно заниматься, и ещё множество вещей, которые нужно делать, например, «путешествовать», «отдыхать» несколько раз в году на курортах, следовать модным «диетам», забирают у нас всё наше время, не оставляя ни минуты в день для простого человеческого общения. Я взяла в кавычки слова «цели», «саморазвитие», «самореализация» и другие, чтобы вы понимали, что я не имею ввиду настоящие цели человека, его саморазвитие и реализацию себя. Я много занимаюсь собственным развитием, планированием, спортом, только по итогу этих занятий, я считаю, времени должно становиться больше, а не меньше. Человек должен быть способен ехать в отпуск или не ехать в отпуск по собственному желанию, а не быть заложником моды и общественного мнения.

Но в наше время люди не могут позволить тратить время на «пустые» разговоры. Девиз нынешнего общества «каждая потраченная минута должна приносить пользу, желательно, материальную». Поэтому вы, продавая товары или услуги,

консультируя людей «по делу» получите, помимо финансовой выгоды, сколько угодно общения, чего не могут просто так получить люди других профессий.

Вы чувствуете себя уставшим – займитесь продажами.

Я, например, ни разу в жизни не была ни на одном курорте, где всё «ол-инклюзив». Мне раньше было очень стыдно, что я этого так и не сделала до сих пор, но сейчас я решила вам признаться в этом, потому что я хочу писать правду в этой книге. Мне очень скучно долго лежать на пляже или просто развлекаться. Я отдыхаю лучше в лесу или в парке, где есть зелень, животные, птицы, я люблю активный отдых. Также я бегаю почти каждый день три-четыре километра по парку и делаю гимнастику. Это занимает у меня около часа ежедневно, и я решила, что могу себе это позволить.

Когда я бегу по полупустому заснеженному парку, где каждое дерево напоминает сказочную картинку, и каждый мой взгляд ловит кадр, который, если сфотографировать, можно отправлять на художественную выставку, я думаю о том, что имею то, что другим недоступно, и что в этом мире меньше одного процента людей могут выделить час времени и своей энергии на спорт ежедневно.

И ещё, кое в чём признаюсь, – я редко устаю. Конечно, если работать несколько лет без выходных и полноценного отпуска и ещё недосыпать, то даже я могу устать, но причиной усталости чаще всего у меня бывает именно недосыпание, а не общение с людьми. Поэтому, стоит мне выспаться, как я

снова бодрa, веселa и готова к общению.

Если вы чувствуете себя уставшим – займитесь продажами. Есть отдельные экземпляры людей, общение с которыми вас может немного расстроить, но большинство людей будут дарить вам в ответ своё положительное внимание и энергию, от чего вы обязательно почувствуете себя лучше.

Не складываются отношения с родственниками – займитесь продажами.

Проблемы с родственниками чаще всего вызваны неумением человека общаться, быть вежливым, искренним, внимательным и доносить свою идею. Когда вы продадите что-то тысячному покупателю, вы будете знать как продать своему мужу идею купить вам красивую одежду или как продать ребёнку идею начать хорошо учиться в школе. Вы продадите своей маме легко идею начать принимать витамины или своему папе идею помочь вам с ремонтом дома.

Из моих наблюдений – большинство непониманий и конфликтов с родственниками вызвано именно тем, что вы хотите одного, а они – другого. И вы не знаете как им донести вашу идею, чтобы они вас поняли. В продажах вы будете тренироваться на чужих людях (их не так жалко). Максимум вреда от того, что вы не донесете свою идею покупателю – это то, что продажа не состоится, и вы потеряете немного прибыли. Если вы не продадите идею своему ребёнку, зачем ему нужно учиться, последствия могут быть намного серьезнее, например, не достигнутые цели ребёнка в жизни, разо-

чарования и неудачи.

Поэтому, если вы не знаете как достичь взаимопонимания с близкими – начните продавать и общаться с другими людьми. Оставьте своих близких в покое, пока вы не научитесь хорошо понимать, чего хотят люди и находить с ними общий язык.

Вы хотите лучше выглядеть – займитесь продажами.

Я увидела подобную взаимосвязь, когда родила второго ребёнка. Я стала меньше общаться с людьми, быть в центре внимания, и с удивлением обнаружила, что я стала не такая модная как раньше. Я не могла понять в чём дело. Я ведь и раньше не сильно увлекалась модой, но каким-то образом мне удавалось всегда покупать стильную одежду, модную косметику, делать себе современный макияж, причём не прилагая никаких усилий к этому. Я начала исследовать, что изменилось и поняла. Раньше я общалась с большим количеством покупателей, а так как большинство людей следуют моде, то я автоматически отмечала одежду, аксессуары, обувь, макияж, которые мне нравились у покупательниц, и, выбирая себе обновки, даже не задумывалась, что купить. А когда моё общение с людьми уменьшилось, я поняла, что мне нужно прилагать дополнительные усилия, чтобы следовать моде, просматривать ролики, читать статьи, тратить больше времени на выбор одежды в магазинах.

Конечно, этот плюс вы получаете только если видите людей. Если это онлайн продажи, этого плюса вы не получите.

Но в любом случае, общение с людьми заставляет вас заботиться о своём внешнем виде. Если вы проведете собственное исследование, насчёт внешнего вида людей разных профессий, то обнаружите, что лучше всего выглядят именно продавцы, менеджеры и руководители. То есть те, кто имеют дело с людьми.

Хотите начать позволять себе больше и не экономить на себе – займитесь продажами.

Была такая история один раз, когда я хотела купить себе красивую модную зимнюю одежду. Но мой муж не был доволен качеством тех изделий, что мы видели, и не рекомендовал мне брать их. Сначала я хотела отказаться совсем и купить вещь попроще, даже реально купила. А потом передумала, и сдала эту одежду назад в магазин, потому что это было не то, что я хотела. Я потратила много усилий, и уже в другой стране я нашла то, что я хотела, дороже, но такого качества, которое устроило даже моего мужа. У меня ушло больше недели на поиски, причём я не люблю долго шопиться. Мне нравится зайти, увидеть то, что нужно и быстро купить. Но мысль, которая зажигала меня тогда, это мои семинары по продажам, которые я продвигала. Я купила эту зимнюю одежду не столько для себя, сколько для моих клиентов, которым будет приятно видеть не просто бизнес-тренера, а красиво и современно одетого профессионала. Даже, если я просто зайду в офис компании в этой одежде, сниму и повешу в шкаф.

По этой же причине я покупала невыносимо элегантные туфли на шпильках, тоже с помощью моего мужа, и стояла на них иногда целый день проводя семинар. То, что вы не можете позволить лично для себя, вы позволите себе ради ваших клиентов

Знакомый моего мужа, чересчур прижимистый парень, владелец мебельного производства, был вынужден купить себе красивый дорогой автомобиль, скрипя зубами, только, чтобы ездить на нём к клиентам и производить хорошее впечатление на них.

Моя подруга видеоблогер, искала себе красивый дом, чтобы арендовать и рассказывала мне, что она не стала бы тратить столько усилий и времени, если бы дело касалось её лично. Но она снимает видеоролики дома, и клиенты должны видеть эстетичный задний фон.

Таким образом клиенты будут дисциплинировать вас хорошо заботиться о себе, покупать красивые качественные дорогие вещи и не слишком экономить на себе, что, конечно же, пойдёт вам на пользу.

Вы хотите удачно выйти замуж за самого лучшего или жениться на самой лучшей – займитесь продажами.

Как бы смешно вам не было, но жениться или выйти замуж тоже нужно уметь. Звучит довольно цинично, что брак – это тоже продажа, но если мы посмотрим на ситуацию без эмоций, то можно сказать, что это так и есть. В браке, помимо любви и приятных моментов, есть много работы. Женщи-

ны представляют себе грязные носки, разбросанные по комнате, и крошки на кухонном столе. Мужчины думают о вечно орущих младенцах, которые сидят на шее и обгрызают им уши при отсутствии еды. И что нужно, чтобы люди согласились на это рискованное предприятие, половина из которых заканчивается крахом? Вместо ответа задам ещё один вопрос. А что заставило вас в последний раз поехать в поход, где вы спали в палатке под дождём, промокли, потом вас искушали комары и ужалила оса? Или поехать кататься на лыжах в горы, где вы почти отморозили руки, получили кучу синяков и чуть не поломали ногу? Или пуститься ещё в какую-то авантюру, например, вложить деньги в инвестиционную компанию, которая объявила себя банкротом?.. Правильно! Вам эту идею продали.

Наблюдая огромное количество глупостей, которое люди делают ежедневно, понимаешь, что вступить в брак это не самое рискованное мероприятие из всех существующих. И если людям продают билеты на Марс, и они покупают, то, значит, продать можно всё, что угодно. Главное, знать как.

Поэтому навыки продаж могут помочь вам убедить вашего избранника или избранницу даже заключить брачный союз с вами. (И не думайте, что если муж меня любит, то мне не пришлось продавать ему идею жениться на мне. Пришлось, ещё как! И он даже немного сопротивлялся. Но я супер-профи в продажах. Теперь он абсолютно счастлив, что поддался этой идее, по крайней мере так говорит. И я ни капли не со-

мневаюсь, что это правда).

Вы хотите иметь хорошее настроение – займитесь продажами.

Вы пробовали находиться в большой компании позитивных людей со своим плохим настроением? Уверяю вас, что долго удержать своё плохое настроение у вас не получится, даже если будете прилагать очень много усилий. Настроение сходно с энергией, а энергия подчиняется физическим законам.

Например, если вы зашли с холода в тёплое помещение – вы через некоторое время нагреетесь. А если пойдёте из тепла на холод, то наоборот, через некоторое время замёрзнете.

Энергия имеет свойство приобретать среднее значение. Поэтому, если бы вы пришли в компанию, где у всех плохое настроение, а у вас хорошее, у вас бы оно ухудшилось, у остальных немного улучшилось, но совсем немного. И в целом в компании стало бы одинаковое настроение.

К счастью, пока у людей в мире в большинстве ещё хорошее настроение, если вы, конечно, не продаёте лекарства больным людям или ритуальные услуги. И, даже если у вас произошло что-то плохое, вам нужно заставить себя начать общаться с людьми. Вы и не заметите, как к концу дня вы забудете совсем о своих проблемах. Вам даже станет немного стыдно за то, что вы можете иметь такое хорошее настроение. Ведь вы должны были быть очень серьёзны, и должны быть полностью сосредоточены на своих проблемах и труд-

ностях, по мнению этого общества.

Так как последние двадцать пять лет с небольшими перерывами я занималась продажами, то мне никогда не удавалось сохранить плохое настроение надолго. Некоторые мои друзья даже думают, что у меня и не было в жизни никаких проблем, что конечно же не так. Но то, что я не относилась к тяжёлым моментам своей жизни достаточно серьёзно, конечно, характеризует меня как очень легкомысленного человека. От чего я, кстати, совсем не страдаю.

Вы хотите всегда быть в курсе последних новостей, при этом не смотря телевизор и не читая газет – займитесь продажами.

Смотреть новости не всегда приятно, даже чаще всего неприятно. Потому что новости напичканы негативной информацией, и там только изредка встречается что-то полезное. Поэтому я их не смотрю и не читаю газет, даже не смотрю онлайн, что пишут в новостных сайтах. И тем не менее я обычно в курсе событий.

«Как так?», – спросите вы. «А вот так!» – отвечу я.

Есть много людей, которые посмотрят новости за меня и мне самое важное расскажут. И если вы переживаете, что я могу что-то супер-важное пропустить, то я вас успокою, что за последние двадцать пять лет моей осознанной жизни такое ни разу не произошло, а значит, что есть большая вероятность, что и в дальнейшем не случится. Наоборот, я обычно быстрее остальных своих знакомых, которые не занима-

ются продажами, бываю в курсе дел.

Приведу в пример один случай. Я была на выставке со своими коллегами и занималась продажами. К нашему столику начали подходить посетители и рассказывать об одном нововведении. Мои коллеги отмахивались от этих рассказов, считая это обыкновенным фейком (то есть обманом). Но я хорошо разбираюсь в людях, благодаря продажам. Я выбрала одного адекватного посетителя и пообщалась с ним. Мне показалось, что полученная информация, заслуживает внимания, я спросила источник получения данных, зашла на сайт и убедилась в правдивости полученной информации от посетителя. Таким образом я была первой из своих коллег, кто узнал о нововведении.

Если вы хотите знать про акции, скидки, новые фильмы, распродажи, туры в разных компаниях – займитесь продажами.

Я даже не смогу вспомнить все возможности, которые у меня появлялись, благодаря общению с клиентами. Начиная от бесплатного посещения театра и цирка и заканчивая бесплатным шопингом со стилистом.

Вы хотите узнать, стоит ли сходить на премьеру фильма – ваши покупатели вам расскажут. Вы хотите узнать, какие цены в этом году на морском побережье – ваши покупатели в курсе этого. Вы собираетесь пересечь границу – поспрашивайте покупателей, кто-то из них точно пересекал её и скажет какие сейчас требования.

Вы можете получить дисконтные карты от ваших покупателей в разные места, например, в спортзалы и бассейны или в аквапарки, бесплатные акции на разовые посещения, рекомендации стоматологов, парикмахеров, массажистов, стилистов, юристов и множество других, нужных вам контактов, проверенных и надёжных.

Вы можете поспорить со мной, что продавцов много, и что-то вы не слышали, чтобы каждому продавцу дарили дисконтные карты покупатели или давали контакты своих парикмахеров. Возможно, вы правы, и это не всем так везёт с покупателями как мне. Но для этого я и пишу свою книгу, чтобы научить вас смотреть на продажи, покупателей и жизнь в целом как я.

Хотите поднять собственную самооценку и полюбить себя – займитесь продажами.

«При чём тут самооценка и продажи?» – спросите вы. Очень просто – даже сейчас, когда я пишу эту книгу, я рассказываю про себя вам столько всего, сколько даже моя мама обо мне не знает. А всё почему? Потому что я хочу продать вам идею стать продавцом. Продажи связаны с личностью продавца. Кто-то может со мной не согласиться, но я вывела это данное опытным путём. Нам нравится покупать у интересных людей, искренних людей. Когда человек что-то рассказывает о себе покупателю, причём делает это честно, то у покупателя возникает доверие к продавцу, и в ответ он может тоже что-то искренне про себя рассказать. А когда

покупатель честно рассказывает про себя и свою жизнь, то продать ему не так уже сложно, ведь вы знаете его проблемы теперь.

Поэтому вам придётся научиться рассказывать про себя и свою жизнь покупателям, если вы хотите получать искренность в ответ. И когда вы в тысячный раз повторите кому-нибудь историю своей жизни или скажете своё мнение по какому-то вопросу, вы вдруг почувствуете себя звездой. Надо же – столько людей теперь знает про вас! Вы заняли часть мыслей тысячи человек, вы для них реальны. Вы для них действительно существуете. Они направили своё внимание на вас, значит вы имеете значение. Вас будет просто раздувать от гордости и осознания собственной значимости – какой вы важный человек. Ни один покупатель не может ничего приобрести без вашей помощи, не выслушав ваше мнение или рекомендацию. Да, вы просто им как родная мама, только в выборе товаров и услуг.

Осознание собственной важности и профессионализма как продавца поднимет вашу самооценку до небес, вы будете восхищаться собой и больше любить себя.

Хотите научиться хорошо разбираться в людях – займитесь продажами.

Это, одна из самых важных вещей, с моей точки зрения, чему я научилась в продажах. Моя мама считала, не без основания, что я совсем не разбираюсь в людях, и меня обмануть легко может каждый. Так и происходило поначалу

со мной в продажах. Меня много обманывали. Но, когда ты платишь собственными деньгами за каждую ошибку, учишься очень быстро. Жизнь довольно суровый учитель. Но я не жалею, что заплатила ей за это обучение. Потому что, благодаря этим навыкам, я знаю, чего ожидать не только от покупателя, но и от любого человека. Побыв немного простофилей и неудачницей, я научилась и стала успешным продавцом, успешным руководителем, успешным бизнес-тренером, потому что во всех этих областях и ещё во многих других мы работаем с людьми. Хорошо разбираться в поведении людей – это залог успеха во множестве областей.

Количество преимуществ, которые вы получаете в свое распоряжение, занимаясь продажами и постоянно общаясь с людьми – огромно. Но я думаю, лучше вы проверите это всё сами и напишете мне, вдруг я забыла о каком-то важном преимуществе продавца.

Глава 3. Большой спектакль

– или как сделать так, чтобы вам платили.

Я так люблю продажи, что мне даже жалко немного вам отдавать эту область. Настолько она классная бесконечно веселая, энергичная и живая.

Мне даже странно, что все люди в мире не занимаются только продажами. Если бы каждый знал, какое удовольствие он получит от продаж и как мало в этой области негатива, то все бы ринулись в продажи. Я так думаю. И некому было бы производить то, что продавать.

Поэтому хорошо, что есть люди, которые считают продажи трудным занятием и выбирают себе другие области для применения своих способностей, например, производство, бухгалтерию или различные виды сервисного обслуживания. Таким образом сохраняется баланс.

Но я пишу эту книгу для тех, кто всё-таки решил или хочет выбрать своей деятельностью продажи. И пусть это будет нашим маленьким секретом: продажи – это легко!

Но не забывайте хранить этот секрет в тайне от других людей. Приходите домой после трудового дня, делая уставший вид. Просто падайте без сил на диван и требуйте, чтобы близкие сделали вам чай, потому что сами вы не можете,

настолько вымотались.

За ужином ругайте изо всех сил этих клиентов, только не очень бодро, сохраняя при этом видимость «выжатого лимона». Рассказывайте про своих покупателей, сколько неприятных минут они вам доставили, как вы перед ними распинались, а они у вас так ничего и не купили. Жалуйтесь на неблагодарность и жадность людей, как они считают каждую копейку и приходят, чтобы у вас проконсультироваться, а потом покупают у конкурентов.

Такие же сцены необходимо проделывать перед руководителями, работодателями и сотрудниками других профессий регулярно. Почему? Да просто потому, что иначе вам никто за продажи ничего не заплатит.

Например, ваш ребенок играет в песочнице, смеётся и получает от этого полное удовольствие. Вам придёт в голову как-то его стимулировать? Нет. А вот уроки он не хочет делать. И тут вы придумываете массу идей как его всё-таки мотивировать делать уроки. Тут и подарки, и зарплата за хорошие оценки, и поездки, и новые гаджеты за успешное завершение учебного года. По факту, вы ему платите, чтобы он делал то, что ему не нравится.

Так устроены люди. Они никогда не заплатят вам много за то, что вам легко делать. Основная отговорка: «Он занимается этим, потому что ему нравится». И считают, что удовольствия, которое вы испытываете уже достаточно вместо оплаты. Почему-то в этом мире есть мнение, что много пла-

тить нужно только за то, что даётся тяжело или человек делает через силу.

И моей самой большой ошибкой было то, что я редко могла скрыть довольное выражение лица, когда занималась продажами.

Я обычно настолько была счастлива общаясь с людьми и продавая им что-то, что забывала делать уставший вид, контролировать время, заканчивать рабочий день вовремя, обедать и т.д. Когда люди, работающие со мной видели, что я могу продавать что-то шестнадцать часов в сутки, без выходных, с небольшими перерывами на естественные надобности, и энергии у меня всегда хоть отбавляй, они начинали думать, что их надувают, и я должна им платить за то, что они мне предоставляют такую возможность – получать удовольствие от любимого занятия.

Так что не делайте мою ошибку. Не забывайте делать уставший вид, рассказывать, как вам тяжело продавать, и какие трудные сейчас пошли клиенты. Это наш маленький спектакль, который мы должны играть перед этим обществом, чтобы нам что-то платили за это бесконечное удовольствие, которое доставляют продажи.

Но, играя в эту игру: «тяжёлый день» или «как трудно сейчас найти клиентов» помните, что это все лишь спектакль, и не входите в роль до конца. Иначе, если вы талантливы как актёр, сами можете в это поверить. И тогда, вам станет, действительно, тяжело. Тогда просто почитайте эту главу и

вспомните, что это был просто спектакль для других людей.
И выйдите из этой роли.

Глава 4. Книги по продажам, техники, коучи и бизнес-тренеры.

Вот вы прочитали предыдущую главу. И думаете про меня: «Ну, ей-то, конечно, легко. Говорить всегда легко». Конечно, вы можете мне не поверить. Вы смотрите на множество книг, посвящённых продажам, большое количество бизнес-тренеров, коучей, обучающих продажам, наличие различных техник, которые используются в продажах и думаете: «Не могут быть продажи таким простым делом». Все правильно, иногда выгодно, чтобы большинство людей так думали. Поэтому это всё часть большого спектакля «Продажи – это очень сложно. И научиться этому очень трудно».

Воспримите это как часть большого представления, которое мы делаем для других людей, что-то сродни цирковому искусству, на грани волшебства и реальности. Вы можете использовать техники продаж, можете не использовать. Я иногда увлекалась какими-то техниками, особенно, когда приходила в новую область, где был другой продукт для продажи или нужно было продавать в непривычных условиях. Сначала, я смотрела как продают другие, училась у них. А потом смотрела на успешные действия и составляла свою схему продаж, которая работала обычно лучше, чем все те, которым я научилась. И потом уже я учила других людей как

продавать в этой области. Потому что мои показатели продаж были обычно выше, чем у всех, кто когда-либо занимался этой деятельностью в данных условиях. В этой книге я научу вас как составить свою успешную схему продаж или технику продаж и, возможно, в будущем начать обучать других людей.

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.