



12+

Сергей Богатый

# Как легко и просто продавать?

Это возможно!

Сергей Богатый

**Как легко и просто  
продавать? Это возможно!**

«Издательские решения»

**Богатый С.**

Как легко и просто продавать? Это возможно! / С. Богатый —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-837914-7

В книжке приведены примеры из реального опыта автора. Предприниматель с более чем 20-летним стажем. Делал рекордные продажи во многих компаниях! Проверено.

ISBN 978-5-44-837914-7

© Богатый С.  
© Издательские решения

# Как легко и просто продавать? Это возможно!

**Сергей Богатый**

*Фотограф* Сергей Николаевич Быков

© Сергей Богатый, 2024

© Сергей Николаевич Быков, фотографии, 2024

ISBN 978-5-4483-7914-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Дорогие Друзья!

В этой книжке я поделюсь своим опытом в продажах.

Спасибо что Вы читаете эти строки!

Продажами я занялся ещё учась в школе.

Как сейчас помню, продал новую куртку знакомому.

Заработал я примерно 500%. То есть купил за 100 продал за 500.

Правда первая продажа получилась немного с впариванием. Куртка ему сначала не очень понравилась, но я его убедил тем, что она на нём хорошо сидит, он в ней выглядит модно и современно. В результате он купил её у меня.

Мне нравится получать прибыль там где все выигрывают.

В этом есть плюс продаж.

Сначала изучаю сам товар, его свойства и преимущества. Достаточно 3—4 преимуществ товара. То есть чем он лучше аналогов на рынке. Эти преимущества надо знать на зубок. Ночью разбуди – все помните!

В идеале, если вам самим нравятся эти преимущества!

Тогда в то что вы предлагаете, продаете – вкладывается ещё смысл и эмоции.

Это очень важно!

Для примера понаблюдайте со стороны за разными продавцами. У одних постоянно клиенты, очереди. К другим даже подходить никто не хочет.

Задайтесь вопросом почему так происходит?

У меня такое видение.

Дело в установке, настрое.

Когда человек в хорошем настрое, на позитиве, знает и любит свой товар, то может легко и просто его порекомендовать клиентам, передать свои эмоции.

И наоборот к продавцу с негативным настроем даже подходить не хочется.

Соответственно выходя на продажу, надо настраиваться на позитив.

Ещё важно слышать клиента. Вставать «на его сторону», смотреть и слышать с его стороны.

Например предлагая клиентам косметику и парфюмерию в нашем магазине мы обязательно даем пробовать продукцию. Например ароматы наносим на запястье, потому что «духи становятся духами только на нашей коже», тональные крема, помады тоже даём пробовать на коже. Так клиент лучше поймёт качество продукции и свои ощущения от пользования ей.

## **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.