

Роман Рабичев

ШСАЛЛА ЮНОГО БАРЬІГИ

Как **ПРОДАВАТЬ ПО ТЕЛЕФОНУ** так,
чтобы мама тобой
гордилась



Роман Рабичев
**Шкала юного барыги. Как
продавать по телефону так,
чтобы мама тобой гордилась**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23576882

ISBN 9785448397479

Аннотация

Обойти секретаря за 10 секунд, узнать мобильные номера любых ЛПРов, включая звезд шоу-бизнеса, ответить на самое сложное возражение, за пару минут настроить IP-телефонию – эта книга даст Вам инструменты, о которых не догадывается 92% продажников.

Содержание

От автора (прочитай по-братски)	5
8 признаков начинающего продавца (тест для читателя)	9
Часть 1. Техника звонка	13
Saleshack 1. Разрыв шаблона	13
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Школа юного барыги

**Как продавать по телефону
так, чтобы мама
тобой гордилась**

Роман Рабичев

© Роман Рабичев, 2017

ISBN 978-5-4483-9747-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Моим родителям Лиле и Сергею, моей бабушке Лидии Семеновне, а также не менее прекрасным людям Наталье Викторовне Талановой и Кристине Левицкой.

От автора (прочитай по-братски)

Этой книге жутко повезло. По двум причинам.

Во-первых, она все-таки явилась миру. Преодолев сотни препятствий, одна половина которых была связана с происками ЦРУ, а другая с чудовищной ленью автора, сей фолиант предстал перед широкой публикой, затмив своим величием сады Семирамиды, высадку людей на Луну и воскрешение Джона Сноу вместе взятые.

Во-вторых, книга явилась миру именно под тем благословенным названием, которое попало на обложку. Все могло быть куда печальнее: «Школа телефонных продаж», «Советы для тех, кто продает по телефону», «Мастер звонка» (это название оказалось уже занятым каким-то малоизвестным издательством) ... Я уже совсем было склонялся к первому варианту, как внезапно до меня дошло: я же не советскую газету выпускаю! Нужно что-то яркое, провокационное. Такое, чтобы сразу цепляло. Причем максимально целевую аудиторию. И самое главное – чтобы передавало содержание. Путем проб и А-Б-теста я это что-то нашел. У «Шкалы юного барыги» (у заголовка, а не книги) есть три главных достоинства.

1. Интригует. Как-никак, пособие, посвященное прода-

жам, должно продавать само себя. Если не яркими иллюстрациями и хорошей бумагой, то хотя бы названием.

2. Отсеивает чуждую для меня ЦА. Мне осточертели «ветераны продаж», которые приходят на мои тренинги и сидят с каменными лицами. Мол, мы и так все знаем и умеем. Хочется взять и сказать: what da f*ck, товарищи! Если вы такие крутые, почему ваша конверсия стремится к нулю? Другое дело – ребята младше 30 лет. Дерзкие, толковые, еще не скованные броней собственных ограничений и стереотипов. Многие из них буквально вчера списывали домашку, а сегодня решили пойти в продажи. Книга написана специально для них и специально в той манере, которая им близка. Просто, четко, с юмором. Возрастное ограничение, само собой, совершенно условно. Тут как в песне. Главное, ребята, сердцем не стареть. Если тебе далеко за 30, и ты хочешь узнать что-то новое, добро пожаловать. Хотя я думаю, ты обойдешься и без моих приглашений.

3. Передает мою философию. Меня самого часто величают Верховным Торгашом и Барыгой Всея Руси. Я на такие титулы не обижаюсь. Наоборот. Благодарю людей за, что они называют вещи своими именами. Ведь, по сути, кто такой барыга? Если верить толковому словарю, это тот, кто «стремится к наживе и для этого занимается спекуляцией, в том числе сомнительными сделками». Как по мне, так это как

раз определение среднестатистического сейлза. Купить дешевле, продать дороже – в этом и есть вся суть торговли. Ну и без сомнительных сделок в нашем ремесле никак. Так что менеджер по продажам, барыга или сейлз – это, как говорил мой учитель по ОБЖ, те же яйца, только в профиль.

Все фишки, техники и методики, описанные в книге, рабочие. По крайней мере, на март 2017 года. Все они прошли испытания на практике, подтвердив свою эффективность. Большинство хаков снабжены ссылками на видео, чтобы ты в любой момент мог посмотреть, как техника работает в реальных «боевых» условиях. Для этого установи приложение «QR-сканер» на свой телефон. Если вдруг оно не будет работать, ты всегда сможешь найти видео по названию на YouTube.

Я чистый практик и в отличие от многих своих коллег обучаю только тому, что умею сам. Сейчас на тренинговом рынке безумное количество теоретиков, которые никогда ничего не продавали, но почему-то считают, что заслужили право обучать продажам других. У них даже хватает наглости с частотой Дарьи Донцовой выпускать книги, в которых много умных слов, но мало смысла. «Шсала...» (читается как «школа») – приятное исключение на этом фоне!

Прежде чем приобщаться к бесценной информации,

пройди по возможности тест из следующей главы. Он хоть и шуточный, но довольно точно определит твой уровень продавца. Если ты совсем «зеленый», лучше отложи это пособие. Вернись к нему, когда наработаешь хотя бы минимальный практический опыт и появится какое-никакое понимание азбуки продаж. Прописных истин и затертых до дыр рекомендаций в духе «устанавливай контакт, а затем выявляй потребности» ты здесь не найдешь. Это продвинутый курс. For advanced users. А вообще забей. Не слушай никого. Посылай всех советчиков к дьяволу. Меня в том числе.

P.s. Добавь меня в друзья в «ВКонтакте». На моей странице много полезного.



Моя страница в VK

8 признаков начинающего продажника (тест для читателя)

Инструкция: если ты обнаружил у себя больше трех признаков, описанных ниже, тебе еще рано читать эту книгу. Иди подучись.

Дружный молодой коллектив, с которым ты сидишь в одном офисе в бизнес-центре класса С («5 минут пешком от метро»), в полном составе отправился на кухню попить чая в пакетиках («бесплатный зерновой кофе») и отпраздновать полчаса с начала рабочего дня, а ты застыл перед древним монитором с телефонной трубкой в руке («предоставляется ноутбук и сотовая связь»).

Тебе нужно многое успеть. Отправить кэпэшки вчерашним лидам, заполнить сизэрмку, в которой ты до конца так и не разобрался, и после этого заняться обзвоном. Ты исполнительный и ответственный.

Ты – начинающий продажник.

1. БМ

Для тебя это не калека-аббревиатура немецкого автокон-

церна, потерявшая «В» на конце, а два сакральных символа, которые означают твое любимое бизнес-сообщество.

Миша и Петя – самые лучшие! Сами всего добились в таком возрасте, создав с нуля компанию с многомиллионными оборотами. Кто там говорит, что кейсы у них фейковые? Сами вы фейковые, хейтеры. Если вы ничего не добились, это не значит, что другие не могут. Чего-чего? Они просто марионетки, за которыми стоят серьезные дяди с большими деньгами? Шоумены, которые ни черта не разбираются в бизнесе? Заткнитесь, лузеры. Сначала добейтесь. Да, Аяз Шабутдинов тоже красавчик.

2. Скрипты продаж.

Ты боготворишь сценарии разговоров.

Да это же самая крутая штука на свете, упакованное знание миллионов продавцов! Как же раньше без них обходились-то?!

Насрать на мастерство продавца и филигранное знание продукта, скрипты решают.

3. Волшебная таблетка.

Ты одержим фишками и техниками.

Обязательно должна существовать такая методика, которая работает всегда и везде и гарантирует 100-процентный результат. Вчера ты снова нашел во сне Святой Грааль Продажника, который позволяет обрабатывать любое возраже-

ние.

4. Делаешь холодные звонки стоя.

Разговаривая с клиентом по телефону, ты напоминаешь раненую в задницу свиноматку, которая мечется из стороны в сторону.

Так реально удобнее. И музыку покачовей.

5. Все окружающие знают, что ты продажник.

Ты получаешь почти сексуальное удовольствие, когда как бы ненароком упоминаешь в разговоре, что работаешь сейлзом. Это так элитарно. Продавцы рулят миром.

6. Ты презираешь продавцов «Ашана» и прочих консультантов.

Разве это продажники, да это сидячие купюроприемники. Они же ни черта не умеют, лошары, получают свою зп и радуются. Я-то совсем другое дело, зарабатываю, сколько хочу. Неважно, что зарабатываю я ноль целых хер десятых. Мой доход зависит только от меня.

7. Ты три раза пересмотрел «Волк с Уолл-стрит», но «Американцы» тебе знакомы только по эпизоду с Алеком Болдуином.

Не, ну это улет. Белфорт, в натуре, красавчик.

8. Ты уверен, что можно продать снег белому медведю.

Дайте мне жителя Сахары, я ему отгрузу две фуры песка.

Какие там актуальные потребности? Любому жителю этой Планеты нужны мои газораспределители.

Часть 1. Техника звонка

Saleshack 1. Разрыв шаблона

Все свои звонки я начинаю с одной и той же фразы:

– Добрый день!

Неважно, светло за окном или кромешная тьма. Начало всегда одинаковое. Как правило, если на часах у собеседника далеко за 18.00, он резонно возражает:

– Вы время видели?! – Ха. Именно этого я и жду.

– Понимаете, просто у меня в самом разгаре рабочий день, а поскольку я свою работу люблю, то и день добрый. Думаю, Вы тоже свою любите?

– Ааа... – голос в трубке теплеет. – Ну да, а как же иначе...

«Добрый день» – поистине беспроегрешный оупенер¹.

¹ Начало разговора; первые фразы, помогающие установить контакт, от англ. «орен»

Во-первых, собеседник вовлекается в разговор с первых секунд. Я еще даже не представился, а контакт уже завязан. Во-вторых, нестандартное начало выделяет меня из той ватаги звонарей, которые называют бедняге по 10 раз на день. В-третьих, слово «добрый» вызывает нужные ассоциации в отличие от безликого «здравствуйте». Кроме того, не надо заморачиваться по поводу часовых поясов в случае, когда делаешь междугородние и международные звонки.

А теперь серьезно.

Ты же не купился на всю эту ересь? Без разницы, какое приветствие ты используешь. Здравствуйте, шалом, мир Вашему дому... Все это мелочи. Важна подача. То, КАК ты говоришь, с какой тональностью, интонацией...

Впрочем, обо всем этом ты уже давно знаешь из других книг и статей, написанных очередными псевдогуру. Лично я воду лить не привык – не водоканал. Так что устраивайся поудобнее, мы начинаем. Сперва определимся с терминологией.

Под разрывом шаблона мы будем понимать определенную технику коммуникации, основанную на разрушении привычного контекста с целью ошеломить собеседника и перехватить инициативу. Не буду тебя грузить энелперскими

словечками, объясню самую суть.

Наша повседневная жизнь состоит из шаблонов. Эмоциональных, поведенческих, речевых, ситуационных. Идет, к примеру, красивая девочка по улице, к ней подходит юноша бледный со взором горящим, то есть, пикапер:

– *Привет. Может познакомимся?*

– *Нет.*

– *Почему?*

– *У меня есть парень.*

– *Да я просто пообщаться хотел... Скажи хотя бы телефончик.*

– *Незнакомым номер не говорю.*

Это типичный шаблон уличного знакомства. А вот другой сценарий:

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.