

ИВАН КИРИЛЛОВ

G 01234567 B

G 01234567 B

L 11

THIS NOTE IS LEGAL TENDER
FOR ALL DEBTS, PUBLIC AND PRIVATE



B.

18

SERIES
2011

УРОКОВ ПРОДАЖ
ДЛЯ ВСЕХ

Treasurer of the United States

Maxwell Fernando Coelho

Secretary of the Treasury

Maxwell F. Coelho

Иван Кириллов

18 уроков продаж для всех

«Издательские решения»

Кириллов И. С.

18 уроков продаж для всех / И. С. Кириллов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-500511-3

Какой ваш главный навык в бизнесе и в жизни в целом? Навык продавать свои продукты и услуги, свою точку зрения. На западе давно раскрыт секрет эффективных продаж. Лидирующие технологии, разработанные в условиях жесточайшей конкуренции только-только начинают проникать и становиться известными в России. «18 уроков продаж для всех» — собирает основные знания об эффективных продажах в короткие, простые для применения уроки, которые позволят вам продавать все что угодно, кому угодно.

ISBN 978-5-00-500511-3

© Кириллов И. С.
© Издательские решения

Содержание

Моя история: жгучее желание	6
С какой стати кто-то должен интересоваться продажами?	6
Начинайте закрывать с момента, когда поздоровались	9
ABC – Always Be Closing	9
Мы все слышали эту фразу	10
1.0 Как завоевать доверие за 4 секунды?	11
Биология продаж	11
2.0 Что от этого получаю я?	14
Главный секрет продаж	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

18 уроков продаж для всех

Иван Сергеевич Кириллов

Редактор Екатерина Сергеевна Шимолук

© Иван Сергеевич Кириллов, 2019

ISBN 978-5-0050-0511-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Моя история: жгучее желание

С какой стати кто-то должен интересоваться продажами?

Когда я учился на втором курсе юридического факультета Московского Гуманитарного Университета в Москве, я уже вел пару собственных дел в суде и грезил о карьере великого юриста с неприличными гонорарами. Но был один нюанс – работа по найму являлась тупиковым путем с довольно жестким потолком. На пике карьеры, с десятилетним опытом, юрист может рассчитывать на зарплату в 120 000 рублей, что никак не соответствовало моим целям.

И вот сидел я на очередной паре, в тусклых зеленых стенах аудитории, с завидным унынием слушая очередную муть, которая «обязательно понадобится нам в будущем», как вдруг в дверь вломился мой друг Серега.

Все замерли чтобы посмотреть на нарушителя спокойствия в нашем болоте. От пары прошло минут сорок, но он стоял в дверях запыхавшийся как будто пробежал марафон лишь бы не опоздать к ее началу. «Извините за опоздание», молвил нарушитель и сел рядом со мной.

Серега часто пропадал. Никто не знал где его черти носят, но ходил он в костюме и очевидно был доволен собой. Не успев толком отдышаться он поворачивается ко мне:

– «Иван, хочешь на тусовку в The Ritz Carlton», спросил он.

– «Ты шутишь? Конечно хочу!»

Зов судьбы нельзя упускать.

И вот мы вышли из метро к отелю The Ritz Carlton на улице Тверская д.3, и я клянусь вам, на подъезде к отелю была самая длинная вереница Майбахов которую я когда-либо видел.

Для студента, приехавшего в Москву из небольшого Австралийского городка, зрелище казалось невероятным.

«Вот оно!» думал я. Внутри царила еще более шикарная обстановка: богатый интерьер отеля гармонично переливался с огромным количеством хорошо одетых людей. На запястьях сверкали золотые Ролексы почти такие-же яркие как спокойные, непринуждённые улыбки их владельцев. Красивые, ухоженные девушки, которых не увидишь на окраинах Москвы деловито осматривали присутствующих мужчин, и конечно – меня.

И ЗНАЕТЕ, ЧТО Я ПОНЯЛ?

МОЯ ЖИЗНЬ ДОЛЖНА БЫТЬ ТАКОЙ!

Я всегда заявлял знакомым что буду миллионером. Многие пожимали плечами и посмеивались проявляя свое неверие. Их мнение меня не трогало потому что **У МЕНЯ БЫЛА МИССИЯ И ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ!**

Юриспруденция не могла дать мне доход который я искал, и я начал заглядываться на другие отрасли. Внутренний компас привел меня к продажам.

Сама идея того, что твой минимальный доход гарантирован, а максимальный зависит только от тебя – внушала много надежд. И продавать нужно финансовый продукт, потому что финансы – элита сферы продаж.

Руководитель фонда, в который я пришел устраиваться, посмотрел на меня скептически.

– «Ты точно сможешь?»

– «Точно.», ответил я без капли сомнения.

У меня было жгучее, жгучее желание. Ничто не могло встать между мной и жизнью которую я выбрал.

В том фонде полностью отсутствовала тренировка новичков. Тебе давали информационный буклет по продукту, скрипт и вперед. Лучший способ вписаться в новую среду – изучать поведение ветеранов, что я и пытался делать. Но к своему сожалению, не стал свидетелем ни одной успешной продажи. Менеджеры просто ходили кругами и больше «общались с клиентами» нежели вели разговор к закрытию сделки.

Короче говоря, я быстро перестал учиться у них и начал звонить сам, действуя согласно собственным ощущениям, и продавая как сумасшедший!

Не забывайте, у меня была миссия! Я ДОЛЖЕН разбогатеть. В первые месяцы я стабильно зарабатывал 100 000 рублей, пока мои сверстники устраивались на должности с окладом в 40 000. Не нужно долго объяснять почему продажи оказались идеальным навыком для изучения.

ПЛЮС, вы получаете отличное, приятное ощущение того, что помогаете людям улучшить их жизнь с помощью ваших продуктов и услуг.

Идеальный win-win для всех!

«Следует помнить, что ни одно желание не даётся нам отдельно от той силы, с которой можно его осуществить.»

– Ричард Бах

Используйте техники продаж, описанные в этой книге, и вы станете мастером!

Овладев навыком продавать вы сможете:

- Получать доход неограниченный рынком;
- Увеличить продажи в бизнесе настолько, насколько вам хватит смелости это сделать;
- Привлекать неограниченный капитал в свой бизнес и любые другие проекты.

Если вы новичок в продажах – вы наткнулись на сундук с сокровищами. Если вы ветеран в этой отрасли, вы прекрасно знаете, что мы должны постоянно учиться и совершенствовать свои навыки.

Я рад поделиться своими проверенными техниками с вами, как уже делился с людьми по всему миру.

Эти приемы РАБОТАЮТ! ИСПОЛЬЗУЙТЕ ИХ!

И поверьте, если вы будете использовать хотя бы половину приемов из этой книги, вы превзойдете свои самые смелые ожидания.

Начинайте закрывать с момента, когда поздоровались

ABC – Always Be Closing

Мы все слышали эту фразу

Не усложняйте себе жизнь.

«18 уроков продаж для всех» – не просто книга, напичканная сухой теорией. Это пособие, описывающее проверенные, успешные стратегии, тактики и приемы продаж. Если вы читаете эту книгу, мы в чем-то похожи. Мы оба любим совершенствовать себя и занимать почетные места лучших в своей отрасли.

Какой смысл обучать продавцов доскональному знанию продукта, не обучая их как правильно *продавать* продукт?

Все компании так или иначе обучают менеджеров использовать продукт, разбираться в его тонкостях, уметь сравнивать его с конкурентами. Они почти всегда упускают самую важную часть уравнения – как ПРОДАВАТЬ их продукты и услуги, а не просто ДЕМОНСТРИРОВАТЬ их покупателям.

Специалистам продаж нужно уметь создать Необходимость, обострить Срочность, правильно использовать разные виды закрытия, сократить цикл продаж и т. д.

Именно в этом вам поможет «18 уроков продаж для всех» и станет верным инструментом к многократному увеличению ваших продаж!

Люди по всему миру читают «18 уроков продаж для всех» чтобы прокачать свои навыки продаж. Будь то очные встречи или звонки. Читая эту книгу, и применяя знания с ее страниц, вы будете подходить к своим клиентам с новым уровнем уверенности и энтузиазма о котором и не подозревали!

Обучение продажам никогда не заканчивается. Успешные люди так вам и скажут. Я тоже постоянно черпаю новые знания и всегда буду искать что-то новое. Эта книга позволит опытным менеджерам легко добавить новые техники в их арсенал, что невероятно увеличит их результаты на рабочем месте. Это не сложно.

На этих страницах – знания для всех отраслей экономики. Не важно, что именно вы продаете.

Запомните, эта книга актуальна для владельцев бизнеса и менеджеров всех отраслей. Конкретный продукт или услуги которые вы продаете не имеют значения. Энтузиазм, Выгода и Срочность – три главных компонента любой продажи.

Давайте выведем вас на новый уровень!

И позвольте сказать – приятно познакомиться.

1.0 Как завоевать доверие за 4 секунды?

Биология продаж

Самый быстрый способ завоевать доверие человека – поднять ему настроение. Поднимайте вашим клиентам настроение!

Это доказанный факт – если вы поднимаете людям настроение, они на вашей стороне. Я думаю, что большинство людей предпочли бы быть рядом с кем-то, кто поднимает им настроение. Когда вам хорошо, эндорфины высвобождаются в вашем мозгу, вы на мгновение счастливы, и, конечно же, отдаете должное человеку, который сделал вас счастливым. Вы более сговорчивы, когда вам хорошо. Этот тихий голос внутри говорит вам, что человек, который приподнял вам настроение – «нормальный парень». Ваш клиент на подсознательном уровне думает: «он не причинит мне вреда». Теперь он открыт для того, что вы хотите сказать.

Стирайте границы между вами и вашим клиентом!

Неважно, чего вам это стоит – убедитесь, что вы излучаете хорошее настроение и энтузиазм. Когда вы звоните незнакомому человеку, вы вторгаетесь в его мир. Вы – незнакомец. Его мама с детства учила не разговаривать с такими. «Если незнакомый дяденька предложил конфетку, не бери!» И уж тем более не покупай ничего!

Ваша задача – за первые четыре секунды показать, что вы «нормальный незнакомец». Заслуживающий доверия и желающий только добра.

К счастью, пройти первый психологический блок клиента не составляет большого труда.

Обычно, люди находятся в негативном настроении. В их жизни не происходит ничего интересного, на каждом шагу их преследуют бытовые проблемы и настроение, в целом, вполне паршивое. Когда вы звоните человеку в приподнятом настроении, излучая энтузиазм, он невольно тянется к вам как дерево тянет свои веточки к солнцу.

Я понимаю, что трудно быть радостным, когда вы совершаете сотню звонков в день, но это абсолютно, жизненно необходимо, ведь ваши клиенты слышат вас в первый раз.

Только представьте, как сильно вы начнете выделяться среди толпы унылых колл-центров!

Ваши продажи напрямую зависят от вашего настроения. Хорошее настроение – первый ингредиент успеха.

ПОЗВОЛЬТЕ ПОКАЗАТЬ ВАМ ЭТО НА ПРИМЕРАХ:

Футболисты – они не просто гуляют по игровому полю и говорят: «Ну, может поиграем?». НАОБОРОТ. Они готовятся перед игрой. Они надевают свое «игровое лицо», бегают, растягиваются, перебирают стратегии в голове, передают друг другу мяч и так далее. Мы часто

видим по телевизору или в реальной игре, как футболисты исполняют странные ритуалы чтобы настроиться на игру.

Музыканты – они не просто выходят на сцену и начинают играть. ПЕРЕД ЭТИМ У НИХ НАСТОЯЩАЯ ЧЕРЕДА РАЗНООБРАЗНЫХ РЕПЕТИЦИЙ. ОНИ распеваются и тренируют свои голосовые связки.

И ЭТОТ СПИСОК МОЖНО ПРОДОЛЖАТЬ ВЕЧНО!

Хороший продавец – это хороший актер.

«Как сыграть хорошее настроение, когда тебя весь день посылают на все четыре стороны?»

Нужное состояние достигается «дедовскими» способами. Хорошие продавцы не просто приходят на встречу или звонят. Они настраивают себя на результат!

Во-первых, найдите в интернете аффирмации, которые вам по душе. Лучше, на YouTube, чтобы диктор проговаривал их с вами под приятную музыку.

Найдите ИМЕННО ТЕ, которые подходят именно вам, они должны действительно откликаться у вас внутри, иначе вы потратите время в пустую.

Окей, я нашел аффирмации, что теперь?

Ваше настроение формируется, когда вы ложитесь спать по ночам, и утром, когда вы только проснулись. ЗВУЧИТ БЕЗУМНО, НО ЭТО ЧИСТАЯ ПРАВДА.

Вы знали, что человеческий мозг излучает пять частот (бета, альфа, тета, дельта и гамма), и каждая частота измеряется в циклах в секунду (Гц) и имеет свой собственный набор характеристик, представляющих определенный уровень активности мозга и уникальное состояние сознания?

Круто, неправда ли?

В бета мы находимся прямо сейчас – бодрствуя.

В дельте мы находимся во время сна.

Между этими состояниями – тета и альфа – самые важные состояния для восприимчивости. Тета – состояние ближайшее ко сну. Тета – состояние которые мы называем «креативным». Когда вы находитесь на пике креативности, чаще всего вы прибываете в состоянии «Тета», и это чувствуется. Когда вы только проснулись или почти заснули, но еще ощущаете себя, ваш мозг просто разрывает идеи. Именно в этот момент, вы наиболее восприимчивы к новым мыслям и убеждениям. Поэтому, когда вы лежите в своей постели, перед тем как уснуть, начните проговаривать аффирмации.

После достаточного повторения утверждений и внедрения их в ваше подсознание, ложась спать по ночам, эти положительные утверждения будут течь через ваши тело и разум как под-

земный источник через горы. Ваше подсознание БУДЕТ верить, что эти утверждения правильны, и ваше отношение к жизни, и сама жизнь кардинально изменятся!

Поддерживайте практику affirmаций, потому что они работают!

На следующее утро...

Не выпрыгивайте из постели и ни в коем случае не берите в руки телефон!

Остерегайтесь интернета и социальных сетей в состоянии **тета**, большое количество негатива нахлынет прямиком в ваше подсознание и испортит вам жизнь! Я не шучу.

Вместо этого, поймите состояние спокойствия и проговорите affirmации снова.

Также подумайте о том, что вы собираетесь сделать за день. Представьте себя делающим это. Проиграйте в голове картины, в состоянии, как будто уже сделали это. Получите мысленные картины... Теперь, выходите в мир, полным энтузиазма, энергии и уверенности.

Значительные перемены могут занять от трех недель, при условии ежедневной практики утром и вечером. Наберитесь терпения и усердности!

Усилия стоят того.

Энтузиазм заразителен! Энтузиазм продает!

2.0 Что от этого получаю я?

Главный секрет продаж

Прежде чем перейти к главе 2, в которой рассказывается о преимуществах продукта для ваших клиентов, я хотел бы начать с притчи, чтобы проиллюстрировать всю важность вопроса.

Эта концепция помогла мне совершенно иначе относиться к продажам.

«Отец смотрел мультики со своим сыном, которому тогда было четыре года. (Сейчас он учится в колледже. Куда ушло время?) Им было очень весело смотреть мультики, смеяться и шутя. Это был действительно ценный момент отцовства. И вдруг отец понял, что ему пора идти на работу. Он сказал своему сыну: «Все, мне нужно идти на работу».

Сын не хотел, чтобы отец уходил. Он спросил: «Почему ты должен идти на работу?»

Отец решил использовать свои родительские навыки, пытаясь быть хорошим отцом, и сказал сыну: «Извини, сын, я должен идти на работу, потому что я обещал людям на работе, что буду там, и хочу сдержать свое обещание».

Сыну не понравилось такое объяснение.

Сын снова спросил отца: «Папа, почему ты должен идти на работу?»

Все еще пытаясь держать родительское лицо и стараясь быть хорошим отцом, отец попытался объяснить ему, подчеркнув мысль:

«Сын, когда ты говоришь кому-то, что собираешься что-то сделать, ты должен это сделать. Ты должен держать свое слово».

Это объяснение вновь не понравилось сыну. Все замечательные родительские навыки просто не работали. Он продолжал говорить:

«Папа, оставайся со мной, оставайся со мной. Я не хочу, чтобы ты уходил. Оставайся со мной, чтобы мы могли смотреть мультики».

Очевидно, отец хотел бы остаться с ним, но ему пора было идти на работу. «Сынок, мне пора идти на работу!»

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.