Дэйв Томпсон

5 ЛУЧШИХ КНИГ ПО ПРОДАЖАМ

Получайте больше денег уже сегодня

Дэйв Томпсон

5 лучших книг по продажам. Получайте больше денег уже сегодня

«Издательские решения»

Томпсон Д.

5 лучших книг по продажам. Получайте больше денег уже сегодня / Д. Томпсон — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-851027-4

В этом сборнике вы найдёте 5 самых лучших книг по продажам Дэйва Томпсона. Знания изложены максимально кратко и понятно, и времени чтение займет совсем немного. Книги Дейва Томпсона придадут вам мотивации и чувства, что у вас все получится. Позвольте себе заработать гораздо больше благодаря новым инструментам!

ISBN 978-5-44-851027-4

© Томпсон Д.
© Издательские решения

Содержание

Поздравляю! 6
Книга 1: Мастер класс по продажам 7
ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ПРОДАВЦА 8
От посягательств других сотрудников 9
ВСЕГДА ЗАКРЫВАЙ СДЕЛКУ 11
НЕ ОЦЕНИВАЙТЕ ПОКУПАТЕЛЯ 13
ОТТАЧИВАЙ НАВЫКИ ПРОДАЖ. ДО АВТОМАТИЗМА 15
Конец ознакомительного фрагмента. 17

5 лучших книг по продажам
Получайте больше денег уже сегодня

Дэйв Томпсон

© Дэйв Томпсон, 2017

ISBN 978-5-4485-1027-4
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Поздравляю!

Ты приобрел 5 (Пять) моих книг.

Они для тебя по факту бесплатны (все эти книги) постольку поскольку если ты применишь хотя бы 1% информации что тут содержится, она себя окупит многократно.

Сколько стоят эти 5 книг – рублей 100 в электронном виде.

Информация принесет тебе 1 000 000 в следующие 12 месяцев.

Как минимум.

Если не в курсе как – пиши мне на почту:

DTOMPSONMARK@gmail.com – КСТАТИ, ПОЛУЧИШЬ ЕЩЕ 3 МОИХ КНИГИ НА ВЫБОР В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ.
DTOMPSONMARK.ru

p.s. Пиши на почту – заходи на сайт.

Я всегда рад чем то помочь тебе.

И помни – эти книги хоть и написаны от души – качество у них не особенно то высокое – потому что они ориентированы на НИЩУЮ целевую аудиторию – помогут «ВСТАТЬ С КОЛЕН» за дешево.

За бесплатно:)

Ну а если встали с колен – то вперед – у меня есть более дорогостоящие продукты;)

Которые отвезут вас к звездам:)

Книга 1: Мастер класс по продажам

Ты держишь в Руках тренинг Дейва Томпсона (мой тренинг)

для того чтобы улучшить свои показатели при работе.

Этот тренинг окупит себя сразу как ты применишь и ВНЕДРИШЬ на практике эти простые действия:

Дело в том, что 99% времени работы почти все люди работают неэффективно и лишь 1% – эффективно.

Я предлагаю тебе работать на эффективно все 100% твоего времени и Получать денег Больше УЖЕ сегодня от

ТВОЕЙ работы.

Больше во много раз.

Хорошая Новость для ТЕБЯ:

если ты применишь хотя бы 50% того что указано тут в тренинге ты будешь зарабатывать гораздо больше чем сейчас, По крайней мере, на 5000р в день больше, На 100000 в месяц больше

и на 1.000.000 Больше в год.

Применяй эти знания на практике – в этом нет ничего сверхсложного или какой то тайны – просто большинство кто все это знает не делает это.

ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ПРОДАВЦА

Поздравляю! Сегодня тебя приобрёл самую замечательную книгу по тому как Каким образом можно увеличить свой доход от продаж.

Совершенно точно многие люди заняты в профессии продавец не отвечают требованиям профессии.

Из-за этого теряется множество средств из-за этого опускается Выгода.

А всё потому что грамотные хорошие люди допускают одни и те же ошибки.

И никогда не используют в полной мере свою так называемое золотое время.

Дело в том что для продавца существует всего лишь 6 рабочих часов когда продажи идут в наилучшей степени.

И приносят доход.

Всё остальное время его можно не использовать никак.

Большинство продавцов свою золотое время тратят на сидение в соцсетях и на просмотр каких-то супер предложений.

А задача продавцов – продавать и больше ничего.

Маляр должен красить штукатур должен штукатурить рекламщик рекламировать а продавец продавать.

Качественное выполнение своей задачи – это деньги.

Однако большинство людей не согласны с таким положением дел.

Занимайтесь своими прямыми обязанностями – продавайте. Запомните раз и навсегда. Выделите. Запишите. Сделайте татуировку на спине чтобы обязательно должны использовать по максимуму время.

Обозначьте себе временные рамки с 10:00 утра до 12:00 дня из двух часов дня до 6:00 вечера именно это время необходимо максимально сильно охранять.

От посягательств других сотрудников

От звонков по телефону, охранять от сиденья в социальных сетях, охранять от переписки в почте.

Ссохранить от бесполезного трепа вместе со своими другими какими-то сотрудниками – от всего этого вам необходимо охранять свое самое максимальное полезное время еще раз 10:00 я с 2 часов до 6:00 вечера.

Именно это время вы должны продавать.

Если вы занимаетесь своими непосредственными задачами а именно продажей в этот промежуток время чтобы по крайней мере увеличивается свой доход.

Это не отменяет тот факт что вы должны постоянно совершенствовать свои навыки продаж.

Что вы должны постоянно оттачивать свое умение разговаривать с клиентом.

Свои навыки общения. Стиль речи.

Но помимо всего этого очень важно когда вы занимаетесь непосредственно своей работой – то есть продажами.

В какое-то другое время вы не сможете преуспеть.

А потому должны именно во время с 10:00 утра до 12:00 дня и с 2 часов дня до 6:00 вечера.

Потому что в это время большинство людей находятся на своих рабочих местах и именно это время то время когда вы можете им что-то продать.

Пользуйтесь пожалуйста этим правилом. Поставьте его себя в самую прям главную рамочку. Что вы должны заниматься своими прямыми обязанностями.

Золотое время – самое самое самое самое самое самое самое важное правило.

Просто запомните его.

Выпишите.

Повторяйте. Читайте. Вот именно эту важную вещь потому что именно это важная вещь та самая вещь которую необходимо просто знать наверняка.

Если вы освоите это время вы сможете добавить плюс еще 2 часа в день это с 9:00 утра до 10:00 утра с 18:00 вечера до 19:00 вечера.

Плюс вы можете немножко сократить обед.

Этот Время оно максимально эффективное именно для коммуникаций.

Для того чтобы получить деньги за свой товар.

Помимо всего этого я бы хотел остановиться еще на одном очень важном факте который добавляет плюс 30% к вашему доходу о нём я поговорю с тобой в следующей главе.

ВСЕГДА ЗАКРЫВАЙ СДЕЛКУ

Очень часто грамотный правильной вежливой хорошие добрые прекрасно одеты продавцы допускают одно очень важное ошибка они не закрывают сделку закрыть Сделка это значит предложить человеку купить независимость навесы контакт вне зависимости от того насколько качественный товар вне зависимости от того насколько это вечно конкретному человеку если у него деньги Вы должны предложить ему купить оплатить данный товар не предлагать приобрести данный товар до тех пор этому человеку пока он либо не скажет пошел ты нафиг либо не приобретете этот самый товар больше всё про всё очень сильно очень сильно боятся к тому что их клиент думает что-то не хочет плохое я не поэтому не да-да вливаюсь его не доживают не до продают не Да предлагают ему тот товар который на самом деле клиент очень даже рад купить рад бы был купить если бы ему наши поэты же самой причине очень многие клиенты не покупают то что им могли предложить потому что продавец просто-напросто не предложил не надавил не уделил внимание даже не попытался закрыть сделку постоянно чтобы не происходило постоянно всегда абсолютно Какие бы настроения не были в каком бы настроение вы не были в каком прозрении не было коммуникация конкретно с данным клиентом всегда закрывайте сделку обрести и оплатить товар это важно делать тебя уходят клиенты это важно делать приходя клиентов важно это делать в процессе коммуникации То есть вы должны постоянно предлагать предлагать предлагать приобрести вы продаете воспользоваться вашими услугами воспользоваться услугами вас как специалиста по продвижению от конкретных данных товар что в конечном итоге принесет вам деньги просто хорошие впечатления Васко хорошо одет который может быть хорошо пахнет который может быть знает отдана под товар абсолютно всё Однако не предложил данный товар по приобретению Какова вероятность того что кто-то из ваших покупать Мода это то что мне надо отдать этот товар Сделай для меня вот это это это я хочу его купить Дайте мне бумагу где расписаться покупатели всегда пытается кинуть тот момент когда они должны оплатить остальное товар нет абсолютно нормально что у покупателей никогда не хватает денег это нормальная вещь У нас у всех у всех людей всегда не хватает денег Мы нуждаемся в товаре Мы нуждаемся в деньгах и Вопрос вот в чём таком пальцы на своем товаре не заплатив за него Скажи таксисту Да именно товары работы ещё города будет лучше если это Мой покупатель заплатит деньги тебе и не заплатят деньги к кому-то еще чем нежели он сделает это очень важно предлагай всегда предлагает всегда приобрести товары заплатить деньги закрыть сделку провести предлагай приобретение покупку это очень очень очень важно пока ты предложишь что-то приобрести чего не будет приобрести Но если тебя ничего не будет приобретенного у тебя не будет денег если у тебя не будет денег то ты будешь достаточно бедным несчастным человеком ты приобрел данный тренинг я приобрёл я уверен не для того чтобы оставаться на том же уровне доходов что ты ей сейчас скажи когда именно поэтому важно чтобы ты учился закрывать закрывать сделки вне зависимости от реакции на которые вообще которые вообще покупателя Какая бы не была положительный негативно отрицательное любая реакция при должен предложить приобрести я это повторял в нескольких вариациях я это повторяю для того чтобы ты это чётко понимал я приду написать мне на электронную почту на указано в самом начале книги и приобрести у меня специальный тренинг благодаря которому ты просто не сможешь они улучшить свои показатели по крайней мере на 50% по сути дела бесплатно бесплатно для тебя будет этот тренинг Потому что ты в первый же месяц отобьешь и стоимость этого тренинги в первом месяце отобьешь этот стоимость этого тренинга в первые два дня дата есть у тебя будет абсолютно бесплатно дальше это будет твоя прибыль ссылка на мой адрес электронной почты в самом начале данного описания так вот о чём вообще речь закрывай всегда закрывай все-

гда когда ты не готов будешь не готов Ты всегда будешь не готов как продавец ты не всегда будешь готов на 200% и на 200% Ты сможешь быть готов только тогда когда ты будешь постоянно постоянно постоянно неустанно из любого положи сделку предлагать тот или иной товар качественный и некачественный неважно важно чтобы ты закрывал сделку сразу как только это станет возможно Кроме того Существует еще в следующий момент Так что давай так ишмаметьева тоже очень он невероятно важен до невероятно важен я ем я расскажу в следующей главе из этой главы всё что ты должен сделать это вывести тот факт что должен труда всегда закрывай сделку всегда положение Это всё что надо знать от конкретно из этой главы и постоянно развиваться обучаться обучаться обучаться и закрывать закрывать закрывать сделку.

НЕ ОЦЕНИВАЙТЕ ПОКУПАТЕЛЯ

Следующая глава никогда не оценивайте в прошлый главе мы поговорили А там вообще А что всегда необходимо закрывает сделку и это действительно важно потому что без закрытие сделки не будет продажа Независимости всегда надо закрывать сделку на этом мы говорили в предыдущей главе в этой главе мы будем говорить о том что никогда продавец не должен оценивать по каким-то внешним показателям своего клиента потому что клип хорошо прекрасный тогда ли но у него не может быть за то что вообще не Гриша Nippon может быть откровенно нехорошим человеком или можно быть такой вариант доставить клиент выглядит грязной плохо одета ха ха пахнущим человеком даю но у него есть кармане деньги такое тоже бывает либо у него это он просто плохо одета либо у него это последний может быть деньги Да ну которые он с радостью С великой радостью вообще-то кредит на товар который предлагаете Вы то есть который предлагаешь ты если ты ему не предлагаешь Вот это дооцениваешь и говорили Блин ты ему жрать нечего Да блин ты ему помыться Блин да у него там рубашка вообще бонусной не предлагаешь ему банальный товар из-за того что тебе что-то там кажется в этом случае ты теряешь шикарного Первый сделал Куда во-вторых ты оскорбляешь тем самым человеком предлагай лечусь товар вне зависимости от того насколько плохо ужасно родитель выглядит человека то есть не важно что он там может жить то в малогабаритной квартире не важно что может жить в коммуналке не важно что может жить предложи ему не тот товар который ты продаешь потому что может оказаться Так что этот живущий в коммуналке откладывал там Бог знает сколько лет там денег Надо хоть какой-то там ремонт до экономил на своих страна того чтобы купить супер-пупер какую-то там я не знаю там пылесос пылесос ты продаешь пылесос этот несчастный работяга в коммуналке откладывал все свои деньги и здесь а ты пришел со своим пылесосом ему хочется не вздумай недооценивать человека по тому как он вообще выглядит Как он говорит как он двигается не надо вот этого оценивать Не надо судить, если это не твоя задача твоя задача предложить закрыть сделку приобретение использование товара То есть это твоя Вот задачка есть не надо смотреть На то как человек выглядит не надо думать о том что ему есть завтра будет день и будет пища если человек имеет куда он должен иметь мозги кто в этом случае он сам отвечает за принятие решений ты его не забываешь не выкручиваешь ему руки ноги не причиняющий ему физической боли какой-то Это противозаконно потому что ты даже если Навязчиво Ты просто Навязчиво предлагает ему товар и он может отказаться отказаться можешь в грубой форме и ты предлагаешь до тех пор пока он либо отказывается в грубой форме в самой грубой форме ему до конца предлагаешь нему в кредит рассрочку неважно Каким образом Да неважно каких условиях ты ему предлагаешь этот товар до тех пор пока он в грубой форме не откажется от приобретения у тебя Адонай кстати говоря все мои действия которые я делаю до например когда я продаю что-то Да там Smoking не посредством которого увеличивает реальный доход продавцов до на оборонной вообще огромный просто-напросто размера на паре предлагаю до конца пока человек не говорит чтобы всё-всё-всё Пошел нафиг То есть пока он не трижды Я писал тебе от меня это важно потому что я уверен что он получил мой товар моего то данный товар долги Да 2 человека реально делает его богаче богаче через очень маленький промежуток времени поэтому еще раз заходить в самое начало данные Книги читай пожалуйста email адрес на который там указан там указан мой получай бесплатно аудио видеозаписи И помимо этого пожалуйста проходи специальный приём платный тренинг который легко разнесет тебя на более высокий уровень подойдут и кроме всего этого Да сделай тебя более ещё интересным человеком это стоит денег Но она купается буквально за 1 2 3 далее просто приносит тебе много много много очень много денег которые ты уже сможешь расходовать так как ты хочешь

быть приобретает по сути дела на более высокий уровень жизни ты приобретаешь приобретает данный Мой кредит ещё раз не оценивай никогда другого человека по поводу того На что он вообще способен потому что бывает так что товар который ты продаешь он очень нужен именно этому человеку может вытащить его из где может улучшить его самооценку может поднять ему настроение вытащить его из депрессии Это не твоя вообще задача чтобы оценивать другого человека потому что вообще ему множество товаров в следующей главе мы поговорим еще об одной очень невероятный простые вещи очень важный это отработка carstvo общага в этом и поговорили еще раз о том что необходимо предлагать всем осуждать смотрите на то что общем себя представляет человек не надо судить человека по его одежке не надо думать за человека что он будет завтра есть потому что может быть вы таким образом будешь идти человека Вас конкретно вас обалденные товар в следующей главе ещё раз я повторюсь в и поговорим о ещё одной составляющей действительно успешного продавца.

ОТТАЧИВАЙ НАВЫКИ ПРОДАЖ. ДО АВТОМАТИЗМА

Идем дальше здесь Я бы хотел напомнить в этой главе Да что в прошлой главе Мы говорили о том что ни в коем случае нельзя оценивать покупателя ни в коем случае нельзя принимать решения за покупателя И говорит что мол всякое Что мол я ему даже не хочу ничего потому что всё равно ничего не купит или как он есть будет несчастный жить если я ему сейчас продам пылесос на 150000 или 200000 руб Дамбо неважно это вот ты Нет я просто да еще раз напоминаю Да поэтому тебе это тебя это не должно никак волновать Да это не твоя задача твоя задача продавца что делать продавать всегда закрывать сделки предлагать всем Всё всегда от следующей чём я бы хотел поговорить вот этого конкретного вида Вот в этой конкретной главе надо поговорить о следующем о том что необходимо всегда проводить такую себя тренировку с самого начала это собака просто-напросто всё что касалось закрытие сделки Всё что касается предложения твоего товара Всё что касается наиболее частых вопросов на которые покупатели часто тебя могут общаться давай чтобы у тебя все ответы автоматический То есть как только человек задал тебя любой вообще вопрос который его хоть немного интересуется чтобы тебя сразу был готов на него ответ чтобы человек не ждал этого 10 20 30 часов там и тогда продавец разродиться наконец-таки соизволит мне что-то ответить чтобы не было такого ты меня бригида тысячу и постоянно должны быть четки абсолютно спланировать системные цвета должна быть система постоянно когда тебя спрашивают А ты говоришь б спрашивает в этой говоришь ты и так далее То есть я это должна быть абсолютно точно постоянно отшлифованная отработано без всяких а каких бы то ни было вариантов да то есть найти сделки постоянное закрытие сделки постоянное закрытие сделки и вся эта штуковина должно быть отработано то есть ответы на любые вопросы непосредственно покупателя И постоянное предложение купить купить рассрочку купить без предоплаты купить с таким-то супер предложением купить Вот так ты купить WhatsApp по-любому как-то что-то сделать То есть для того чтобы приобрести этот товар То есть это очень важно что постоянно предлагали именно на закрытие сделки и чтобы это у вас была Точно По крайней мере пятью способами до как подвести человека к одному и томуже правильному решению потому что походу беседа с клиентом послать Нафиг вы должны снова продолжать продавать предлагать ему одну и туже вечность одно и тоже но другими разными способами то есть так чтобы ему не мозолить глаза человек должен просто-напросто памяти Нисса 2 sticks 5 с 10 раза Да что ему это важно что ему это действительно нужно что это вещь которая вы предлагаете которую вы продаете до которой вы предлагаете к чему приобрело приобретению Да что она очень за короткий промежуток времени может научить его жизнь на много порядков. Поэтому вы должны множество всяких различных способов заработать хотя бы три четыре способа в идеальном варианте Вы должны тренировать и способы хотя бы одно сделать так чтобы они у вас отскакивали Что называется зубов человек отказала обычного ему но уже с другой стороны предлагаете товар И снова говорите приобретет приобретет приобретите набрать хотя бы в кредит То есть вы ему приду ты ему предлагаешь постоянно вот это вот Одно из самых важных Вот и отправил. Тренировались отточенность отработка одного и того же по сути дела удара предложи а который ты вообще делаешь для человека это делается для того чтобы человек пользовался твоей товара пользовался твоим товаром честно улучшил свою жизнь может быть да а ему придётся где-то больше немножко по пять десять минут в день Да ну его зато будет совершенно другой качественный уровень жизни Именно поэтому мы все стремимся, знаем надо для этого работает продавец Чтобы другие люди вокруг пользуется товарами шарий свою жизнь иначе нет смысла продавать тот или иной товар твоих задача продавца всегда предлагаю сделать это максимально точным отложным действом то чтобы не было лишних вопро-

сов чтобы не было никаких Mazda Кто есть с момента таких штучек задумывается Да есть А есть действия бездействия То есть постоянно они идут очень неважно трясти надо сделать максимальный точно надо сделать максимально задумчивости это твой всего лишнего и напускной чтобы не было момент остановиться подумать я сказал что я как вообще надо тренировать до такой степени чтобы всё от как его просто-напросто от зубов кстати говоря об этом ВИЧ в моём Матренин Где в моём моём моём тренинге специально для непосредственно продавцов потому что вам это действительно важно то есть мой тренинг он позволит увеличить свой доход до вас только раз 34 раза вне зависимости от того кем ты работаешь где ты работаешь единственный документ что ты должен продавать если ты продаёшь там мой индивидуальный коучинг позволит тебе зарабатывать 3 в 4 раза больше ближайший месяц Илона купается буквально за два-три дня а дальше ты уже получаешь чистый доход провести таким вот образом еще раз отправляю тебя на самое начало данные книги Почитай пожалуйста email адрес напиши видео Плюс возможность прийти на данный коучинг в максимально сжатые сроки и максимально быстро улучшить увеличить доход в своей жизни приобретать больше в этой жизни получать больше услуг получать больше всевозможных товаров и их возможного крутого обслуживания тебя как человека отдали А я хотел бы поговорить со следующей главе о чём вообще будет вечно в следующей главе будет речь о том что тебе необходимо на языке клиента это также очень немаловажно. На языке выгоды Для клиента что он получит непосредственно от того что ты ему предлагаешь это также увеличивает твой доход еще раз в этом в этой главе а что тебе необходимо тренироваться и оттачивать свои навыки по закрытию сделки чтобы постоянно из любого положения закрывать закрывать закрывать То есть это очень важно чтобы ты каждый день постучал хотя бы нет просмотра телевизора до нее там мастероптик The romanovs Там и так далее да Именно они непосредственно инвестиции времени в своих штанах знаний непосредственно инвестиции времени то что ты действительно то есть инвестиции в то что тебе принесет доход больше больше и больше то есть как известно денег есть много параметров дай один из них время то есть Не позволяй времени просто так утекать что есть и увеличивая него использование своего времени и улучшайте свои знания тренируй свои навыки то есть обязательно это инвестиции в самого себя с Только таким образом ты сможешь создать из себя более крутого на продавца большими возможностями по следующей главе мы поговорим уже непосредственно потому что ты должна говорить на языке выгоды клиента.

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.