КАРМАННЫЙ СПРАВОЧНИК БОГАТОГО ПРОДАВЦА ИЛИ 55 СОВЕТОВ ДЛЯ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ

АНДРЕЙ СИЗОВ

Андрей Сизов

Карманный справочник Богатого продавца или 55 советов для успешных продаж

«Андрей Сизов»

2013

Сизов А. И.

Карманный справочник Богатого продавца или 55 советов для успешных продаж / А. И. Сизов — «Андрей Сизов», 2013

ISBN 978-5-8698-3188-0

В этой книге собраны наблюдения из жизни о ценах, продавцах, клиентах и том, что на самом деле важно. Известный бизнес-тренер и писатель Андрей Игоревич Сизов раскрывает принципы, лежащие в основе успешных продаж. Советы Андрея Сизова имеют вид 55 простых и доступных в понимании советов, которые будут полезны любому менеджеру, не взирая на его опыт в продажах. Справочник содержит основные правила и законы продаж, знание и понимание которых необходимо каждому успешному продавцу.

ISBN 978-5-8698-3188-0

© Сизов А. И., 2013
© Андрей Сизов, 2013

Содержание

Посвящение 5
Совет №1 Поверив – увидишь 6
Совет №2 «Быть» или «выглядеть» 7
Совет №3 Что делать, чтобы иметь больше, чем сейчас 8
Совет №4 Как выигрывают чемпионы 9
Совет №5 Продажа для чемпионов 10
Совет №6 Задача продавца-чемпиона 11
Совет №7 Почему работа продавца становится серьезной и трудной 12
Конец ознакомительного фрагмента. 13

Посвящение

Я был, есть и надолго еще останусь Продавцом. Я этим горжусь, и это моя работа. Эта работа меняет мир.

Данная книга посвящается моим собратьям – продавцам, от которых очень много зависит, и которым сейчас, в современных условиях, часто приходится нелегко. Иногда они расстраиваются. А когда я вижу расстроенного продавца, расстраиваюсь тоже. Поэтому я и написал всё это.

Я хочу, чтобы Вы гордились собой, получали достойную оплату своего труда и побольше улыбались. Почаще и пошире. Вам это очень идет.

Я написал это для Вас. Да, да, именно для Вас. Для Вас, для Вас, не оглядывайтесь по сторонам. Может и не все там о Вас, но многое…

Давайте так – я Вам немного расскажу про Вас, мы вместе посмотрим, что там интересно именно Вам, а потом Вы сами сможете решить – что использовать, а что нет. Идет?

Итак, посвящается
Продавцам, потому что они очень нужны.
Андрей Сизов,
продавец с планеты Земля

Совет №1 Поверив – увидишь

Сразу о главном. Любовь, верность, честь, красота, гармония – есть. Ведь если это не так, то жить было бы очень грустно. Эти понятия и их проявления в жизни есть. И те, кто их хочет видеть, видит их всегда и везде. То, о чем здесь говорится, существует совершенно независимо от того, верите вы в это или нет, используете или нет.

Здесь работает принцип: поверив, увидишь.

Если верите – вы это сможете увидеть и сможете использовать для получения пользы от этой стороны жизни. Не верите – этого нет в вашей жизни. Это для вас фантазия, и поэтому не видите, а значит, не можете ничего полезного для себя от этих понятий получить.

Решайте сами. Выбор за вами. Вы сейчас на вокзале, из которого отправляются поезда в разные стороны. И привозят в разные места. Куда вы поедете? Это только вы знаете. Я хочу рассказать вам о том поезде, который едет в сторону успеха, богатства, которое всегда с вами, за ним не нужно бегать и напрягаться, чтобы его получить. Об этом мы и будем говорить дальше.

Звезда горит для тех, кто смотрит в небо.

Совет №2 «Быть» или «выглядеть»

Вы очень способные и имеете огромный потенциал успеха. Вы рождены богатыми и успешными людьми! Это ваше естественное состояние. Возможно, вас научили «выглядеть» успешными и богатыми. И от этого идет напряжение.

Будьте такими, какие вы есть на самом деле!

Если что-то не получается – так и скажите: «Не получается». И тогда получаться будет чаще. Будьте искренны и просты, не старайтесь «выглядеть».

Некоторые люди, понимая это про себя, научились создавать видимость успеха. И это страшно их напрягает. Они хотят выглядеть счастливыми, казаться богатыми. Они стремятся создавать такое впечатление у других и уделяют этому много времени и внимания. Это хорошо видно на продавцах, когда клиент явно показывает, что не будет отдавать деньги. «Всё, строить из себя вежливого более нет смысла, можно быть самим собой», и тут клиент увидит изменения в отношении и узнает много нового о себе.

Напряжение идет от желания показать снаружи то, чего нет внутри. Это вызывает очень сильный внутренний дискомфорт. И долго так человек не протянет. Он перестанет много продавать или бросит эту работу, найдя другие поводы и объяснения.

Идея в одном – для того, чтобы иметь больше успеха и денег в продаже, как и в любом деле, нужно всего лишь перестать напряженно работать, или просто напрягаться.

Я точно описал, как это происходит и что с этим можно сделать.

Совет №3 Что делать, чтобы иметь больше, чем сейчас

Поймите, если вы хотите иметь больше того, что имеете сейчас, надо делать что-то отличное от того, что вы делали прежде. Ваши действия должны стать другими. И они должны стать другими на постоянной основе.

А это, как правило, что-то непривычное и связано с выходом из комфортного состояния, с разрушением зоны комфорта. И ее надо сломать, заставить поддаться. Ваша новая цель всегда за пределами зоны комфорта. Всегда. Маленькая или большая, но она требует регулярных усилий. Так что придется стать «взломщиком» и потрудиться для того, чтобы жить более счастливой и богатой жизнью, чем прежде. Это не так трудно, как иногда кажется.

Всё является трудным до тех пор, пока не станет легким.

Совет №4 Как выигрывают чемпионы

Чемпионы выигрывают большим количеством подходов к достижению цели, большим числом попыток (особенно на начальном этапе). И они никогда не расстраиваются, если какой-то один подход не сработал. Успеха они добиваются потому, что не останавливаются.

Именно так:

Чтобы победить, гораздо более важно не остановиться, а не выглядеть безошибочным. Настоящий успех заключается в количестве повторений.

Совет №5 Продажа для чемпионов

Вот определение продажи, которое поможет именно в том, чтобы быть продавцом-чемпионом:

Продажа – это услуга по облегчению выбора товара или услуги, действительно необходимого клиенту.

И успех в том, чтобы помогать выбрать настолько большому количеству клиентов, чтобы тех, кто купил, было как можно больше.

Совет №6 Задача продавца-чемпиона

Задача продавца-чемпиона, богатого и успешного, не в том, чтобы цепляться за каждого потенциального клиента, «охотиться на него» или уговаривать. Она в том, чтобы легко общаться с большим количеством людей (или общаться с ними чаще), предоставляя им право выбора и помогая определиться с решением «покупать» или «не покупать», а если покупать, то что именно.

А если продавец будет старательно цепляться к каждому клиенту и пытаться ему понравиться, он очень быстро наберется негатива и остановится.

Успех в том, чтобы сохранить удовольствие от работы и не остановиться!

Совет №7 Почему работа продавца становится серьезной и трудной

Если продавец не дает клиенту права выбора – купить или нет, по своему усмотрению, то он автоматически вступает в борьбу. Какую? Смотрите: клиент начинает бороться за свою свободу, продавец, понимая или не понимая этого, тоже борется и от этого очень устает. Это ведь нелегко – бороться. И работа его становится серьезной и трудной. Часто невыносимой.

А ведь это так просто:

«Заходите, пожалуйста, заходите к нам и посмотрите, что у нас есть. Если вам что-то подойдет, мы будем рады. Но только будьте очень внимательны и не купите то, что вам не нужно. Не спешите и не делайте ошибок при выборе. Мы умеем считать, и знаем, во что обойдется нашей компании ваш неправильный выбор. А для того, чтобы вы не ошиблись, у нас работают продавцы-профессионалы, главная задача которых – не позволить вам купить то, что вам не нужно. Они делают свою работу. Не сомневайтесь».

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.