



Андрей Парабеллум

93 совета по личным продажам

Аудиокурсы стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю

Андрей Парабеллум

**93 совета по личным продажам.
Аудиокурсы стоимостью \$500
в подарок каждому читателю**

«Издательские решения»

Парабеллум А. А.

93 совета по личным продажам. Аудиокурсы стоимостью \$500
в подарок каждому читателю / А. А. Парабеллум —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-859633-9

Эта книга — результат десятилетней работы автора и его учеников в теме личных продаж. В ней Вы не найдете никаких теорий, только голая практика и четкие рекомендации, которые можно незамедлительно внедрить для получения ощутимых результатов. Каждый совет в этой книге неоднократно проверен на практике и доказал свою результативность.

ISBN 978-5-44-859633-9

© Парабеллум А. А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Подарок	7
Список книг в этой серии	8
Рецензии	9
АРТЕМ ЛЮБИМОВ	9
ЮЛИЯ ВАНИНА	10
ГЕОРГИЙ ГЕНС	11
АНЖЕЛИКА РОЖДЕСТВЕНСКАЯ	13
ЕЛЕНА ЯЦКЕВИЧ	14
ОЛЬГА КУЛЕШОВА	15
АЛЕКСАНДР КЛЮШИН	16
МАРИНА БАХТАМАЕВА	17
1. Золотые правила менеджера по продажам	18
1. Продавайте людям	19
2. Умейте продавать себя	20
3. Задавайте вопросы	21
4. Слушайте, чтобы понимать	22
5. Показывайте выгоды, продавайте результаты	23
6. Пробуждайте эмоции	24
7. Хорошо изучите ваш товар	25
8. Покажите уникальность, презентуйте лично	26
9. Будьте профессионалом	27
10. Не занижайте цены	28
11. Изучите особый язык	29
Конец ознакомительного фрагмента.	30

**93 совета по личным продажам
Аудиокурсы стоимостью \$500
в подарок каждому читателю**

Андрей Парабеллум

© Андрей Парабеллум, 2017

ISBN 978-5-4485-9633-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Добрый день!

Если Вы открыли эту книгу, то это, скорее всего, произошло неслучайно...

Вероятно, Вас что-то не устраивает в Вашей жизни, бизнесе или ситуации вокруг Вас.

И Вы готовы это менять.

Книга, которую Вы держите в руках, является результатом десятилетнего практического опыта на сотнях тысячах моих студентов.

За это время мы перепробовали огромное количество теорий, стратегий и практик. И результатами наиболее успешных из них я решил поделиться с Вами в этой серии книг.

Эту книгу можно использовать разными способами.

Можно сначала прочитать от корки до корки, а потом внедрить только то, что понравилось.

Можно начинать внедрять сразу с первой страницы.

Можно читать с любого места и в любом направлении.

Можно даже использовать ее как личного коуча, задавая ей вопрос и открывая на нужной странице с ответом.

Главное, внедрите хотя бы что-то из прочитанного.

И Вы увидите, как начнет меняться Ваша жизнь.

А когда получите Ваши результаты, поделитесь ими со мной ВКонтакте (vk.com/parabellum07). Кстати, я там же, ВКонтакте, периодически выкладываю мои новые книги на рецензию, и был бы очень рад, если бы Вы выразили свое мнение по поводу моих книг.

Хорошего Вам внедрения!

С уважением,

Андрей Парабеллум

Подарок

Для читателей этой книги я подготовил специальный подарок: набор моих аудио-тренингов на общую сумму в 500+ долларов:

Ваша личная ссылка: www.andreyparabellum.ru/free

Тренинги, которые Вы можете пройти по этой ссылке:

Прокачка Личной Эффективности и Финансов:

тренинг «**Как научиться учиться**», который объяснит Вам самые быстрые и результативные методики обучения;

тренинг «**Самодисциплина 1**», который заставит Вас прокачать свою личность множеством способов и внедрит нужные Вам привычки за 3 непростых недели;

тренинг «**Взрывное скорочтение**», который научит Вас читать деловую литературу в 2—4 раза быстрее;

тренинг «**Умнобедный 1**», который покажет Вам, как выбраться из ловушки умного безденежья.

Прокачка Вашего Инфобизнеса:

тренинг «**Инфобизнес Live**», который покажет Вам все самые прибыльные модели заработка денег в Инфобизнесе;

тренинг «**Инфобизнес с нуля**», который поможет Вам запустить Ваш новый проект, систематизировать его и вывести его на первую прибыль;

конференция «**Контент маркетинг**», которая научит Вас генерировать потрясающе интересный контент, делиться им со своими читателями, слушателями и зрителями в интернете и быстрыми темпами наращивать свою клиентскую базу.

Прокачка Вашего Бизнеса:

тренинг «**Трансформация бизнеса**» (12 модулей), который поможет Вам оптимизировать и систематизировать Ваш бизнес.

Зачем я это делаю?

Я искренне верю, что когда Вы начнете внедрять хотя бы малую часть той информации, которую Вы услышите, Ваша жизнь начнет меняться к лучшему.

И Вы в свою очередь поможете кому-то еще.

И так эта эстафета добра будет идти по планете, делая нашу жизнь все лучше и лучше...

Список книг в этой серии

- 66 советов по тренингам и онлайн курсам;
- 70 советов по менеджменту;
- 78 советов по продажам;
- 93 совета по личным продажам;
- 97 советов по финансам;
- 102 совета по коучингу и консалтингу;
- 107 советов по копирайтингу;
- 126 советов по бизнесу;
- 131 совет по инфобизнесу;
- 142 совета по маркетингу;
- 147 советов по личной эффективности.

Рецензии

АРТЕМ ЛЮБИМОВ

Рецензия на книгу «131 совет по инфобизнесу»

«ШОК И ЗЛОСТЬ»

Честно говоря, я в шоке от этой книги. Меня распирает злость...

От прочтения книги сложилось ощущение, что Андрей Парабеллум сел рядом с тобой и очень быстро рассказал тебе все про заработок через интернет. Без отвлечений и лирики... Очень сжато и понятно: все самые главные принципы, схемы и действия.

Разве можно так взять и выложить все махом? В свободный доступ... Прочитав это, теперь любой сможет запросто, как минимум, зарабатывать свою сотку тысяч рублей. Слишком щедрый жест. Слишком...

Но что сделано. А если так, то положи руку на сердце, уж если стартовать в инфобизнесе, то по крайней мере с прочтения этой книги в первую очередь. Обязательный must have для всех кто в теме – настоящий настольный альманах.

Учитывая мой опыт и результат (благодаря Андрею я развил свою международную Академию парикмахеров и стилистов) могу сказать, что полезно возвращаться и перечитывать эту книгу – вот как ни верти, а читаешь и снова понимаешь – что-то докрутить надо, вдохновляет что-то придумать, пересмотреть и самое главное – действовать.

И совсем уже личное – хорошо бы чтоб Андрей продолжал писать – нельзя лишать людей этого. Да, может быть, не всем надо... Но для тех, кому надо – это воздух!

ЮЛИЯ ВАНИНА

Рецензия на книгу «131 совет по инфобизнесу»

«Это даже не советы, а конкретная инструкция по внедрению с нуля.»

Это необыкновенная книга – «131 совет по инфобизнесу»!!!! Андреем Парабеллумом проведена гигантская работа: собрать все советы по инфобизнесу в одну книгу и тонко, логично и системно вести за собой – так могут только Избранные!

Это даже не советы, а конкретная инструкция по внедрению с нуля. Это отточенная практика АСом; инфобизнес – это действительно полет души и тела. Это могут начать десятки, работать – единицы, а обучать этому – только ОН!

Пока читала книгу – провела параллельно серьезную работу над собой – начала свой инфобизнес! Каждый совет помогает начать, продолжить и раскрутить свое любимое дело – помогать людям, давая им жизненно-важное, реализуя себя. Я все проверяю на себе и в практике, без внедрения – смысла моей деятельности нет, так вот – я читала и внедряла, и с каждым советом видела ощутимый результат!

Как же приятно и полезно учиться у гуру и основателя инфобизнеса! Спасибо вам и успехов каждый день!

ГЕОРГИЙ ГЕНС

Рецензия на книгу «102 совета по коучингу и консалтингу»

«Эта книга будет настольной, а лучше „настенной“, надо распечатать и повесить на стену!»

Первое, что захотелось сделать, – это после очередного совета громко сказать: «Гениально!» Второе: «Эта книга будет настольной, а лучше „настенной“, надо распечатать и повесить на стену!»

У меня были коучи в разных странах. Всем им я благодарен без исключения. Знаете, кто такой настоящий коуч? Это тот, кто не отпустит вас без результата!

Кто поймет, как до вас донести, чтобы вы, наконец, все поняли! Кто за пару недель круглосуточной работы все же даст вам немного времени, чтобы вы смогли отдохнуть, так как сам понимает, что такое количество информации человеческий мозг быстро переварить просто не в состоянии! И кто выведет вас, как ракету, на новый уровень, а потом вы в шоке будете уезжать от него и писать ему в смс одно слово: «Обалдеть!!!».

Но как? Как это делается? Как они это делают?..

Потом я и сам начал коучить. И довольно успешно и с отличными результатами.

Но вчера, читая эту книгу, я понял самое главное: «Вот что я делаю!», «Вот что они делают!», «Вот как мы работаем!» и «Вот что мне нужно повернуть!»

Это карта. Можно применить и как советы, и как пошаговое руководство. Всегда, когда я хочу узнать что-то еще о бизнесе, я иду к Андрею Парабеллуму за новыми знаниями. И здесь я получил еще одну карту мира, карту работы и т. д.

Огромное ему спасибо за такие книги и за эти знания!

Это путеводитель того, как можно еще улучшить свои показатели в обучении других людей.

Очень понравилась структура. Понравился порядок, по которому все разложено.

Действительно становится понятно, как и, главное, почему все эти советы наилучшим образом работают в совокупности, о чем и написано в книге.

Для меня самым важным оказалось то, что я смог структурировать весь свой опыт и знания в одну единую систему. Здесь все очень четко, конкретно и понятно. Не остается никаких вопросов после прочтения. А если и остаются, то ты снова говоришь сам себе: «Нужно снова вернуться к книге.»

Я помню, как читал об одном успешном артисте. Он как раз прочитал недавно очередную хорошую книгу и говорил о ней что-то в роде этого: «Эта книга стала моей настольной книгой! Она мне помогает двигаться и развиваться. Она мне помогает идти вперед в правильном

направлении. Она мне помогает найти ответы на некоторые вопросы. Она мне помогает сделать выбор. Она мне помогает правильно повернуть кубик рубика, чтобы все соединилось. Она мне помогает каждый день.» И тогда я подумал о том, что неплохо было бы, если бы и у меня были такие книги на столе. Их появилось с тех пор всего несколько.

И эта, несомненно, будет одной из них. По крайней мере до тех пор, пока я не запомню и не применю все, что там написано. А потом я, с большой благодарностью к автору, подарю ее своему хорошему другу, которому она может пригодиться, чтобы у него тоже все получалось.

АНЖЕЛИКА РОЖДЕСТВЕНСКАЯ

Рецензия на книгу «102 совета по коучингу и консалтингу»

«Шикарная книга, дающая нежный пинок под зад!»

Книга читалась на одном дыхании. Очень быстро и очень эффективно! Сразу хочется идти и проработать все: свой образ, уверенность и много ещё чего.

Главное, что стало важно для меня: Не гоняться за клиентом, пусть в вас нуждаются, а не вы!

И это самая верная стратегия. В повседневной жизни замечено и не раз! Так почему бы это не привести в работу?!

Хочу сказать большое спасибо Андрею Парабеллуму. Была на Инфобизнесе, на трёх-дневном тренинге.

Вот это харизма! Вот это энергетика! То, к чему нужно стремиться! Для меня это был фурор... Никогда не забуду пример про Китай. «Я хочу в Китай.»

Если хочешь что-то делать-сделать это можно до конца недели, а не мечтать об этом всю свою жизнь!

В книге мне очень понравилась техника «Ежовые рукавицы»: быть любящим, но строгим. Это рождает дисциплину и уважение! Применимо также и в жизни!

Читаю, читаю, читаю! Все очень легко, на одном дыхании!

Встал и делай!!! Вот главный посыл, который я для себя усвоила!

Шикарная книга, дающая нежный пинок под зад!!!

ЕЛЕНА ЯЦКЕВИЧ

Рецензия на книгу «66 советов по тренингам и онлайн курсам»

«Это готовая технологическая карта по которой можно строить инфобизнес»

Новая книга Андрея Парабеллума. Что тут сказать? Никакой «воды» и заигрывания с читателем. А четкая ясная инструкция. Сразу на ум пришло сравнение с отличной поваренной книгой: где дается понятный рецепт, и остается только взять и сделать! Да, возьми и сделай. Это и есть главное достоинство этой книги.

Снимаются все вопросы по проведению тренингов и онлайнкурсов, даются секретные фишки. Да, Андрей Парабеллум – щедрый человек!

А для меня эта книга раздвигала восприятие – не просто тренинг, а вот тренинговый центр. Круто, оказывается можно и вширь, и вдаль мыслить.

А еще с первой страницы автор учит продавать. Да! Я сама об этом так часто забываю. Для чего же бизнес – для продаж. А не просто делиться нужной информацией с хорошими людьми. Причем, из книги я узнала столько новых способов продаж!

А еще откровением стали советы по результативности. Для меня это даже под другим углом позволило увидеть то, чем сама занимаюсь. И видно, что нужно что-то менять в моей «мягкой нише». То есть, эта книга даже стала аудитом моего инфобизнеса. Результат, продажи – вот ключевые камни, а не полезный контент. То есть, книга «вправила» мои мозги и за это также спасибо автору.

Очень хорошо скомпонованы страницы. Читаешь, и сразу хочется внедрить. Пусть у меня еще начальная стадия инфобизнеса и я в технических вопросах почти ничего не понимаю, но уже большинство классных идей, советов из этой книги просятся в дело. Что могу сама внедрить – внедряю. Что с технической помощью смогу – толпится в очередь. У меня чувство, что все что идет от Андрея Парабеллума – это четкое пошаговое руководство к действию. Еще я словно ощущала все время протянутую руку помощи, когда мудрый, умелый, большой человек помогает тебе освоиться в непривычном месте. А еще помогает быть смелее. О, да, и мотивация знатная, даже энергичный стиль изложения «пинает» тебя к действию.

Посчитала. Из 66 советов мне не подошли только 7!!! Это по моему состоянию на данный момент. Все остальное «бьет в яблочко»!

Что сказать? Еще много раз испытала дискомфорт, от того что нужно сделать. Понятно, что это «входит в пакет». Спасибо огромное автору, подвижнику инфобизнеса. Я – столько лет проработавшая на наемной работе, уже не мыслю себя без своего дела. Ошибаюсь, набиваю шишки, но все равно иду. И иду вперед. А такие книги – отличная помощь, это готовая технологическая карта по которой можно строить инфобизнес.

ОЛЬГА КУЛЕШОВА

Рецензия на книгу «66 советов по тренингам и онлайн курсам»

«Эта книга не для раздумий. Она для действий. Прочитал – внедрил.»

Скорость решает. Мы привыкли читать, думать, оценивать и взвешивать. А ещё лучше – обсудить с кем-нибудь полученную информацию и сделать выводы.

Так вот эта книга не для раздумий. Она для действий. Прочитал – внедрил. При чтении я поймала себя на мысли, что это не советы. Это пошаговая инструкция. Очень простая и понятная инструкция. Причём, она написана не только для тех, кто только задумался о запуске тренингов. Совсем нет. Она написана и для тех, кто уже начал или давно работает в этой области. Поверьте, вы найдёте в ней для себя много нового, хоть Вам и будет казаться, что вы все это уже знаете.

Каждый совет в этой книге – это возможность достичь большего, выйти на новый уровень. Но для этого нужно не читать, а делать.

Причём, если при чтении книги возникают какие-то вопросы, то на следующей строчке или в следующем совете вы увидите ответ на ваш вопрос.

На 57 совете Вам очень подробно расскажут, как можно построить Инфобизнес за 3 месяца. Всего 3 МЕСЯЦА!!! И инструкция, что нужно делать. И после этого совета хочется бежать, писать, организовывать и достигать!

Кстати, если вы не любите продажи, то вам их срочно нужно полюбить. Причём, не только полюбить, но и научиться быть хорошим продавцом для продажи своих тренингов и курсов. Просто помните: продажи – это хорошо! А где и как продавать – в книге все есть.

Но, самое важное, что так же описано в книге: вы должны понять свою аудиторию, ее психологию, что, как и кому продавать. Это основы.

Вообще, читайте и внедряйте. Не думайте, нужно ли вам читать эту книгу. Однозначно нужно. Может получится, может не получится – все зависит от вас. Но всегда нужно пробовать!

АЛЕКСАНДР КЛЮШИН

Рецензия на книгу «147 советов по личной эффективности»

«Вы разглядите своих кровопийц времени, которые постоянно отдалают вас от цели»

Автор книги уже давно всем доказал, что возможно достигать больших результатов в профессиональной деятельности за короткий промежуток времени. Андрей считается также признанным экспертом в личной эффективности. Он на протяжении нескольких лет ежедневно читает по одной книге и постоянно ищет новые идеи для внедрения. В данной книге он собрал все свои наработки, которыми пользуется сам и которым обучил большое количество своих клиентов.

Вся книга построена в четкой структуре с логической последовательностью: от осознания базовых принципов личной эффективности до пошаговых заданий и чек-листов с ссылками на необходимые ресурсы, по принципу «прочитал – сделал». Все они вместе позволяют вам стать высокоэффективным человеком и построить многомиллионный бизнес с большим количеством сотрудников по всему миру. Но это, конечно, по желанию. Одно можно сказать точно, что прочитав и внедрив хотя бы несколько идей из 147 советов, вы уже не будете прежним человеком и ваша продуктивность будет удивлять окружающих.

Основная идея книги призывает вас к осознанности. А для этого вам необходимо четко понимать, что вы хотите иметь, куда собираетесь идти, какие препятствия будут у вас на пути и как их преодолевать. Автор дает домашние задания, выполняя которые, у вас появится понимание текущего положения дел. Осведомленность – это первый шаг к успеху в заданном направлении.

Вы узнаете, как перепрограммировать свои вредные и неэффективные привычки, как изменить или отказаться от рутины. Вы разглядите своих кровопийц времени, которые постоянно отдалают вас от цели. Узнаете простые, но при этом действенные методы для избавления от непродуктивных действий.

Чтобы выжать из прочтения по максимуму – следует внедрять полученные знания. На этом Андрей делает наибольший упор. Пользу лишь приносит примененное знание, причем быстро.

Уверен, что прочитав данную книгу вы из 147 советов найдете для себя те, которые актуальны именно вам и именно сейчас, которые поднимут вашу эффективность на новый, запредельный для многих людей уровень.

Хотелось бы закончить цитатой из книги: «Конечно, предел есть, но вы от него еще далеки».

МАРИНА БАХТАМАЕВА

Рецензия на книгу «147 советов по личной эффективности»

«Богатый сборник советов для деловых людей и просто для тех, кому надоело беспоточно прожигать свою жизнь!»

Мы ведёмся на поводу у брендов, впитываем как губка в себя что ни попада — новости, сплетни, примитивные разговоры ни о чём. Впоследствии обретаем определенное представление о жизни, ряд привычек, закичиваемся в своем мире. Кто эти люди, которые изо дня в день поглощают мое время? В каком состоянии мои текущие дела? И в каком ящике пылятся мои мечты и грандиозные планы? Чего мы так сильно боимся? Существует целый ряд причин, почему многие из нас сейчас не на вершине своего счастья.

В книге подробно описано, как можно преобразить свою жизнь, успевать больше, делать что-то эффективнее, добиваться больших результатов в карьере, бизнесе.

Интересные заметки по управлению персоналом, о том как дисциплинировать себя, сотрудников, управлять собой и своим временем. Любопытное открытие для меня — смена отношения к конфликтным ситуациям.

В книге так же найдете пошаговую инструкцию того, как выйти из своей зоны комфорта. Довольно забавная, толкающая тебя вперед, за рамки старых границ. Каждый день вызов самому себе. Мне кажется — это круто!

Всех охваченных тем не перечислить коротко.

С интересом дочитываю книгу, параллельно внедряю привычки и навыки, работаю над собой.

Андрей, благодарю за опыт и книгу!

1. Золотые правила менеджера по продажам

Есть несколько золотых правил для начинающего менеджера по продажам, соблюдая которые вы достигнете хороших результатов.

1. Продавайте людям

На первый взгляд кажется очевидным то, что всегда нужно продавать людям. Но даже если вы об этом знаете и понимаете, всегда помните о том, что в любой продаже (даже в секторе B2B) вы продаете не организации или корпорации, а реальным людям. Все люди разные и очень важно уметь продавать по-разному и не применять одну и ту же технику продаж для всех клиентов.

Для того чтобы стать идеальным менеджером по продажам, вам мало просто знать технологии продаж. Очень важно любить общаться с людьми. Лучшие продавцы по —настоящему любят людей, слышат их и понимают.

Если вы человека не вовлекли в разговор, то продать ему будет сложно. Эмоции всегда продавали, продают и будут продавать. Когда вы клиента вовлекаете в разговор, вы его заряжаете еще эмоционально, и он тогда покупает.

2. Умейте продавать себя

Во время любой продажи, вам необходимо помнить, что вы не просто продаете или представляете товар или услугу – одновременно вы продаете себя. В самом начале завязывания отношений с новым покупателем важно помнить о самопрезентации.

Всегда будьте интересны. Если в вашем присутствии, при разговоре по телефону, клиенты будут скучать, шансов продать им какой-то продукт или услугу у вас будет гораздо меньше.

Учитесь поддерживать интеллектуальную беседу, постоянно развивайте интеллектуальные способности.

Никогда не грубите и не кричите на клиентов. Это, как минимум, невежливо и в результате приведет к полному разочарованию в вас и компании, которую вы представляете. Уважайте клиентов и они ответят вам взаимностью.

3. Задавайте вопросы

Как понять с каким покупателем вы имеете дело, что ему нужно? Опытный менеджер по продажам знает, какие вопросы, и в какое время лучше задавать. Для того, чтобы правильно провести процесс первой продажи и завязать длительное сотрудничество, нужно постоянно знать о том, что вы правильно понимаете ситуацию и контролируете ход событий. Как это проверять? Задавайте вопросы, убеждайтесь, что собеседник следит за ходом ваших мыслей.

4. Слушайте, чтобы понимать

Профессионалы в области продаж только 30% времени общения с клиентами говорят и остальные 70% слушают. Умение слушать – необходимое условие для создания хороших отношений между людьми во всех сферах жизни. Умение слушать клиента во время беседы о покупке – одна из решающих способностей, необходимая для заключения сделки. Плохой продавец старается лидировать в разговоре. Хороший продавец умеет выслушать.

Умение слушать приносит много пользы, которой никогда не принесет умение говорить. Нет лучшего метода, чтобы возбудить доверие людей, чем внимательно выслушать то, что хочет высказать собеседник.

Научитесь концентрироваться и извлекать из речи собеседника суть. Чем больше и внимательнее вы будете слушать, тем больше разовьете свою личность. Все выдающиеся люди, достигшие в своем деле вершины карьеры, работали над тем, чтобы научиться слушать.

5. Показывайте выгоды, продавайте результаты

О том, что нужно при продаже показывать клиентам выгоды от приобретения товара или услуги знают все продавцы. Это стандартный компонент продаж, однако, о связи характеристики с ее выгодой (пользой) для клиента нужно напоминать себе постоянно.

Характеристики всегда общие. Выгоды – всегда личные и конкретные.

Продавайте не товары или услуги, а результаты. Вы хотите, чтобы конечный результат сделки порадовал вашего предполагаемого клиента? Тогда вам стоит потрудиться над этим. Выведайте исходные желания вашего предполагаемого клиента и индивидуализируйте для него или нее все выгоды покупки. Опишите конечные результаты сделки и то, как они улучшат жизнь вашего предполагаемого клиента.

6. Пробуждайте эмоции

Большинство решений о покупках принимаются под влиянием эмоций, а не логики. Чаще всего осуществлению покупки способствуют такие эмоции и приоритеты, как: самолюбие, безопасность, гордость от владения вещью, жадность, здоровье, престиж, статус, амбиции, боязнь потери.

Всегда помните об этих основных эмоциях, когда вы ищите подход к клиенту. Часто начинающие менеджеры по продажам делают ошибку, рассказывая в начале продажи клиенту о технических характеристиках, составе, ингредиентах, вызывая к логике. Гораздо больший эффект дает эмоциональный рассказ положительных историй об использовании продукта и хороших результатах. Не случайно многие продавцы начинают свою деятельность с покупки товаров для себя.

7. Хорошо изучите ваш товар

Хороший продавец прекрасно знает о том, что покупатели приобретают не товары или услуги, а решения и результаты. Для того чтобы показать, какой клиент может получить результат, купив у вас, изучите специфические свойства вашего товара или услуги. Это – необходимое условие, без которого, при всём желании, вы не заработаете серьёзных денег в продажах.

Понимание того, что вы продаете – 90% успеха продаж. Когда вы знаете, почему ваш продукт надо купить, и вы сами готовы его купить, то продать его другому человеку гораздо проще, нежели если вы используете какие-то стандартные схемы и фразы.

8. Покажите уникальность, презентуйте лично

Каждый бизнес, каждая компания, каждый продавец, каждый продукт имеют какие-то уникальные черты, на которые вам нужно акцентировать внимание. Определите для себя уникальность вашего товара, вашей услуги, вашей компании и вас самих. Уникальность продукта или услуги – это, несомненно, одна из самых важных тем в продажах. Каждый бизнес, компания, продавец, продукт обладает индивидуальностью. Если это не так, индивидуальностью его можно наделить.

9. Будьте профессионалом

Самый значимый комплимент, который продавец может получить от клиента – признание его профессионалом. Во-первых, профессионал любит свою работу. Невозможно стать профессионалом, если вы не любите то, чем занимаетесь. Во-вторых, профессионал знает все о продукте. Но, зная цену времени, он будет предельно краток и конкретен. Знание тонкостей отразится только на результате. В-третьих, у профессионала есть опыт. Опытный менеджер по продажам выполняет свою работу лучше других, затрачивая при этом минимум физических и психологических ресурсов.

Как стать профессиональным менеджером по продажам? Много думайте, работайте над собой, продавайте. Профессиональное поведение состоит из трех вещей: того, что вы делаете, того, что вы говорите и того, как вы себя презентуете.

10. Не занижайте цены

Продажа по минимальной цене – это просто уступка. Вы должны оценить свои знания, свои товары (услуги) и назначить цену на основании всех этих факторов. Всегда держите в голове минимальную цену, до которой вы можете спуститься.

Основное правило продаж – продажа ценности. Любая ценность основана на потребностях, выгодах клиента. Чем большую ценность товара или услуги в глазах клиента вы создадите, тем меньше будет споров о цене. Создавая ценность товара, вы отодвигаете цену на второй план.

11. Изучите особый язык

В любом бизнесе, любой сфере всегда есть свой птичий язык, т.е. некий сленг, на котором общаются профессионалы. Есть он и в сфере продаж. Если вы новичок, то вам обязательно нужно ознакомиться с этим сленгом. Конечно же, это не значит, что вы должны постоянно использовать этот язык в работе с клиентами. Говорить только «птичьим языком», вставляя слова, куда ни попадя, не следует. Так поступают только новички. Люди же, которые давно «в теме» говорят обычными словами, лишь изредка вставляя какие-то профессиональные аббревиатуры, выражения. И делают это лишь для того, чтобы упростить и ускорить донесение определенной мысли.

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.