

Владимир Лавров

ОТ УСПЕШНЫХ
ПРОДАЖ
К ГРАМОТНОМУ
МАРКЕТИНГУ
И ОБРАТНО

Полезные уроки от честного
менеджера по продажам

Владимир Сергеевич Лавров
От успешных продаж
к грамотному маркетингу
и обратно. Полезные
уроки от честного
менеджера по продажам

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24862289
ISBN 9785448544651

Аннотация

Продажи – единственная сфера наёмного труда, где есть полная свобода действий и нет потолка для заработков! Если вы ищите работу мечты и хотите изменить мир к лучшему, то обратите внимание на эту сферу. Отбросьте предубеждение о том, что продажи – это «впаривание» никому не нужных товаров всем подряд. Продажи могут быть честными и взаимовыгодными!

Содержание

Введение	5
В поисках призвания: 5 вопросов к самому себе	7
Путь к успеху	11
Конец ознакомительного фрагмента.	16

**От успешных продаж
к грамотному
маркетингу и обратно
Полезные уроки от
честного менеджера
по продажам**

**Владимир
Сергеевич Лавров**

© Владимир Сергеевич Лавров, 2017

ISBN 978-5-4485-4465-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

В 2016 году я, будучи преподавателем йоги, писателем и философом-теоретиком (ага, именно так!), окунулся в мир бизнеса. В течении года я поработал в нескольких консалтинговых компаниях, побывав на должностях бизнес-аналитика, креативного директора и менеджера по продажам. Сколько всего интересного и полезного я узнал за этот год, словами не передать! Я познакомился с действительно достойными, честными людьми, некоторых из которых я мог бы назвать даже Великими!

Раньше я и предположить не мог, что **в бизнесе есть люди, придерживающиеся нравственных норм и заботящиеся об обществе, в котором живут**. Раньше я думал, что бизнес замешан на обмане, хитрости и лицемерии. Но, поработав немного в этой сфере, я убедился, что в сфере бизнеса встречаются достойные люди.

Конечно, везде попадаются прохиндеи! Разумеется, не все торгуют честно! Но это не значит, что в сфере продаж не встречаются достойные люди! Одного из таких людей мне посчастливилось встретить и это многое изменило в моём мировоззрении касательно продаж и бизнеса в целом. Мне повезло попасть в окружение достойных людей, – учеников и друзей Радмило Лукича. И я для себя сделал несколько удивительных открытий, которые кого-то поначалу могут

смутить:

– продажи – это подлинное искусство, которому нужно долго учиться!

– продажи могут и должны быть только честными!

– продавцы могут быть мудрецами, а не прохиндеями!

– продавцы могут и должны нести обществу благо!

Важным открытием для меня было то, что **продажи могут быть честными!** Но самое главное – **успех в продажах ничем не отличается от успеха в йоге, шахматах или философии!** Человек, который достиг успеха в йоге или философии, может достичь успеха и в продажах! При должном усердии и обучении, разумеется!

Помните, что совершенству нет предела! Учитесь и развивайтесь! Расширяйте свои возможности! **Не соглашайтесь на меньшее из того, что вы заслуживаете!** И, чем бы вы не занимались, осваивайте искусство продаж! Будучи преподавателем йоги, писателем и философом-теоретиком, я стал заниматься продажами, и получил хорошие жизненные уроки, которые описаны в этой книге!

В поисках призвания:

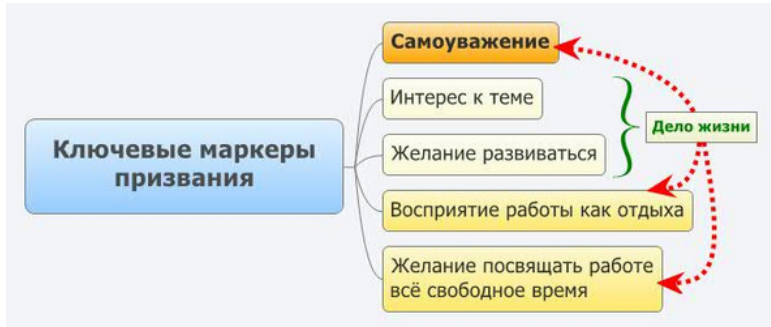
5 вопросов к самому себе

Искать своё место в жизни свойственно всем живым существам. При этом, многие убеждены в том, что у них есть какое-то высшее предназначение, которое по какой-то непонятной причине ускользает от них. На самом деле так происходит потому, что люди не анализируют то, что с ними происходит, а ждут, когда всё прояснится само собой.

Однако для того, **чтобы прояснить своё призвание, нужно приложить некоторые усилия.** Само собой призвание не проясняется.

Поскольку призвание всегда связано с какой-либо деятельностью, то найти его можно проанализировав свою деятельность в сравнении с испытываемыми чувствами, ощущениями и желаниями. Так, *ключевыми маркерами какого-либо дела как призвания, являются:*

- самоуважение (чувство собственного достоинства)
- интерес к теме
- желание развиваться
- восприятие работы как отдыха
- желание посвящать работе всё свободное время



Если вы уже чем-то занимаетесь, то *спросите сами себя*:

– *Когда знакомые спрашивают вас о том, чем вы занимаетесь, что вы отвечаете? Что вы ощущаете при этом? Испытываете ли самоуважение и чувство собственного достоинства?*

Если вы с гордостью говорите о своей работе, – значит вы на своём месте. Если же вы юлите, не желаете говорить, ощущаете стыд, страх или сомнения – значит вы занимаете не своё место.

– *Вам интересно следить за новостями в своей сфере деятельности? Изучаете ли вы что-то новое? Есть ли интерес к тому, что лежит чуть глубже того, за что вам платят?*

Если вы работаете банкиром, а сами во время работы думаете о чём-то постороннем и следите за новостями совсем в другой сфере – значит вы не на своём месте. **Обратите внимание на ту сферу, в которой вас интересуют но-**

ВОСТИ.

– Желаете ли вы развиваться в своей сфере? Видите ли вы себя в этой сфере в старости? Если у вас что-то не получается, то вы всё равно стараетесь довести дело до конца, преодолевая все трудности?

Даже если дело, которым вы занимаетесь, не даётся вам легко – всё равно вы должны ощущать желание идти дальше, развиваться. Вместо того, чтобы смотреть по сторонам и искать более лёгкие пути. Призвание – это не всегда легко. Но это всегда интересно и перспективно. И даже если за это мало платят или не платят совсем – всё равно хочется развиваться в этой сфере, расти и узнавать больше.

– Отдыхаете ли вы во время работы или выматываетесь? Заряжаетесь ли вы энергией во время работы или нет? Отвлекаетесь ли вы во время работы на посторонние вещи или забываете о еде и сне?

Если то дело, которым вы занимаетесь – ваше призвание, то работа для вас будет отдыхом, и работая, вы будете наполняться силами, энергией, радостью, напроочь забывая о еде и сне. Если этого не происходит – значит это не ваше призвание.

– Когда вы приходите домой после работы, есть ли у вас желание поработать ещё? Испытываете ли вы радость, если приходится работать в выходные дни? Готовы ли вы посвящать работе всё свободное время?

Если вы с радостью берётесь за дело всякий раз, как

только вам предоставляется такая возможность – значит вы на своём месте. Если вас раздражает, огорчает или удручает необходимость работать сверх нормы – значит вы работаете не по призванию.

Ищите то, что вам по душе. Выстраивайте свою судьбу так, чтобы **найти дело жизни и работать по призванию**. Занимайтесь делом, а не ерундой.

Путь к успеху

О том, что выдающиеся люди и успешные компании отличаются от остальных наличием **жизненной миссии, амбициозных целей и высоких нравственных принципов**, известно многим. И многие пытаются это копировать, чтобы внедрить в свою жизнь. Однако миссия, цели и принципы должны быть очень чётко сформулированы и соответствовать внутренним ощущениям, а не просто «быть в наличии».

Сплошь и рядом встречаются люди, которые подсматривают миссию у конкурентов и внедряют её как свою собственную, без изменений, забывая, что прежде всего **миссия должна отзываться в сердце и вдохновлять на подвиги**, иначе от неё не будет никакого толка.

Чтобы воплотить свои замыслы в реальность и добиться успеха, нужно прописать:

- миссию
- цели
- принципы
- план действий



Миссия

Что такое миссия? **Миссия – это задача, с которой вы пришли в этот мир, чтобы решить её.** Или, – если сформулировать иначе, – **ваше призвание, сформулированное настолько понятно и чётко, что мотивирует безотлагательно и настойчиво действовать.** Как вас самих, так и ваших единомышленников, сотрудников или партнёров.

Миссия может быть как индивидуальной, так и корпоративной.

Индивидуальная миссия – это то, ради чего вы появились на свет и то, ради чего вы просыпаетесь по утрам.

У 99,9% людей нет миссии. Но это не мешает некоторым из них достигать успеха. Однако понимая свою миссию, добиться успеха шансом значительно больше. И значительно меньше шансов уйти не в ту сторону и закончить жизнь в разочарованном состоянии.

Корпоративная миссия – это то, ради чего была создана компания и то, ради чего по утрам туда приходят сотрудники.

У 99,9% компаний нет миссии. Хотя у многих компаний она декларируется, но в действительности её нет, пока её не знают все сотрудники компании и пока она неизвестна или неочевидна потенциальным клиентам компании.

Чтобы найти миссию, задайте себе ключевой вопрос: *ради чего я живу?*

Если речь идёт о компании, то ключевой вопрос такой: *ради чего я хожу на работу?*

Цели

Не понимая миссии, бесполезно ставить какие-либо большие цели. Можно уйти не туда. При этом, **целей может быть много, в отличие от миссии, которая одна на всю жизнь.** Определите сначала миссию, а потом уже ставьте цели. Чем выше цель – тем лучше. При этом, цель должна быть чёткая, измеримая, с конкретным сроком завершения и конкретными результатами.

Ключевой вопрос при постановке цели: *что я хочу достичь и к какому сроку?*

Если речь идёт о компании, то ключевой вопрос такой: *какой нужен результат и к какому сроку?*

Принципы

Мало кто задумывается о принципах. Между тем нравственные принципы, которых придерживается тот или иной

человек, показывают насколько он велик. **У великих людей всегда есть какие-то принципы, которых они придерживаются и через которые никогда не переступают.** У ничтожных людей принципов нет. Ради своих целей они могут пойти на любые грехи и уловки.

Если вы хотите стать великим – возьмите на себя обязательство строго следовать каким-либо нравственным принципам. Не убивайте! Не вредите природе! Не грабьте! Не разрушайте то, что не строили сами! Не обманывайте, будьте честны со всеми. Многие декларируют честность или ответственность, но далеко не все этому следуют. А вы следуйте, если хотите стать великим.

Ключевой вопрос при определении принципов: *чем я готов поступиться ради достижения цели и чем я поступаться не буду?*

Если речь идёт о компании, то ключевой вопрос такой: *что нельзя допускать, чтобы не потерять хорошую репутацию?*

План действий

Мало понимать, ради чего вы живёте. Мало ставить перед собой цели. Недостаточно даже придерживаться каких-то высоких принципов. **Необходимо активно действовать, а не сидеть на одном месте, наслаждаясь масштабом поставленных целей или высотой принципов.** Без активных действий в направлении поставленных целей всё остальное будет бесполезным.

Какой бы благородной не была ваша миссия – нужно действовать, чтобы осуществить миссию.

Каковы бы масштабны не были ваши цели – нужно действовать, чтобы достичь намеченного.

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.