

ВЯЧЕСЛАВ БОГДАНОВ

ПАМЯТКА СИЛЬНОГО ПРОДАВЦА, ИЛИ МОТИВАЦИЯ ПРОДАЖ.



Вячеслав Борисович Богданов

Памятка сильного продавца, или мотивация продаж

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25099726

Аннотация

В своей книге «Памятка сильного продавца, или мотивация продаж» Вячеслав Богданов поделился успешными действиями самых результативных и могущественных продавцов. Главной особенностью этой книги, стало то, что любой продавец, сможет найти помощь и выход из основных жизненных проблем, с которыми сталкиваются продавцы разных компаний. Книга «Памятка сильного продавца, или мотивация продаж» необходима каждому продавцу, потому что она по-настоящему помогает облегчить жизнь и работу в продажах. Читая эту книгу Вы заметите, что автор даёт решения для сложных ситуаций, которые возникают не только в области продаж, но и в личной жизни. Ведь личная жизнь влияет на результаты в продажах, а работа в продажах влияет на личную жизнь. Эта книга стала очередным этапом автора, в улучшении культуры продаж в Республике Молдова и во всём разумном Мире.

Памятка сильного продавца, или мотивация продаж.

Практическое руководство

Автор: Вячеслав Богданов

О книге:

В своей книге «Памятка сильного продавца, или мотивация продаж» Вячеслав Богданов поделился успешными действиями самых результативных и могущественных продавцов. Главной особенностью этой книги, стало то, что любой продавец, сможет найти помощь и выход из основных жизненных проблем, с которыми сталкиваются продавцы разных компаний. Книга «Памятка сильного продавца, или мотивация продаж» необходима каждому продавцу, потому что она по-настоящему помогает облегчить жизнь и работу в продажах.

Читая эту книгу Вы заметите, что автор даёт решения для сложных ситуаций, которые возникают не только в области продаж, но и в личной жизни. Ведь личная жизнь влияет на результаты в продажах, а работа в продажах влияет на личную жизнь.

Эта книга стала очередным этапом автора, в улучшении культуры продаж в Республике Молдова и во всём разумном Мире.

Как пользоваться этой книгой.

Читая первый раз эту книгу, дочитайте её до конца. Если при чтении этой книги, Вы встретили незнакомое слово или не понимаете смысл предложения, пользуйтесь словарями. Обязательно проясняйте каждое непонятое слово в словаре.

Каждый из нас хочет быть правым. Поэтому читая некоторые статьи из этой книги, кто-то может почувствовать несогласие, нежелание признаться в совершённых ошибках, желание покритиковать кого-то или просто захочется избежать чтения этой книги. Бегство – это самый распространённый человеческий способ решить проблему. Эти показатели говорят о том, что Вам точно нужно выполнить практическое упражнение из статьи, которая отвлекла Ваше внимание.

Когда настанет момент, и у Вас возникла сложная ситуация из области продаж и взаимоотношений с другими людьми. Откройте содержание этой книги. Найдите в содержании похожую ситуацию. Откройте страницу с подробным описанием этой ситуации и дочитайте до конца практическое упражнение для решения этой проблемы. Выполните все шаги в точности и в той последовательности как описано.

Все практические задания из этой книги предназначены для самостоятельной работы. Случается, что их необходимо повторять большее количество раз, чтобы довести до совершенства тот или иной навык.

В этой книге описаны рекомендации. Основные решения

лежат только за Вами. Вам решать насколько точно и беспрекословно будете следовать этим подсказкам. В своих продажах и своей жизни, только Вы хозяин положения. Всегда умейте брать и нести эту ответственность.

Если Вам известен лучший способ справиться с той или иной ситуацией, описанной в этой книге, тогда мы будем рады Вашим советам и рекомендациям.

В случае если Вам не удалось найти в этой книге ответа на свою проблему, тогда сформулируйте в деталях ситуацию и отправьте её в компанию «Мастер продаж». Мы сделаем всё от нас зависящее, чтобы полноценно Вам помочь.

Самое успешное, что с удовольствием делают лучшие продавцы – это действуют!

Действуйте!

1

У меня сегодня классный день, я заключил крутую сделку.

Такой день всегда запоминается и приносит много приятного. В этот день хочется танцевать, веселиться и радоваться жизни. Так оно и происходит.

Многие из продажников согласятся, что неплохо было бы, чтобы такие дни почаще повторялись. Что для этого делать? Как удержать это ощущение драйва и духа игры? Именно об этом эта статья.

Цель: увеличить количество классных дней и количество крутых сделок.

Практическое упражнение:

Продолжайте продавать без остановки.

В первую очередь, когда у Вас заключена удачная сделка, не останавливайтесь. Некоторые продавцы в это момент расслабляются и считают, что план за весь месяц выполнен и можно отдохнуть.

Самым неудачным действием будет именно это. Расслабиться.

Когда у Вас классное настроение – это самый удачный момент заключить ещё несколько хороших сделок. Именно в этот момент, когда Вы почувствовали, что сделали очень необычное. Да, да. Именно в этот момент надо продолжать вступать в контакт с новыми клиентами. Именно сейчас у Вас больше шансов найти ещё несколько отличных клиентов.

Представьте себе. Вы продолжили в хорошем состоянии духа, искать новых клиентов и нашли ещё парочку таких же крутых клиентов, каким был первый. Знаете, что произойдёт? Вы не забудете этот день никогда в жизни. Вы всегда сможете гордиться этими результатами. И даже если Вы решите поменять место работы, то Ваш новый работодатель с

удовольствием возьмёт сотрудника с такими результатами. Ведь работодатели ищут днём с огнём именно результативных сотрудников. Сотрудников с выдающимися результатами, на рынке труда разбирают за мгновения.

2

Я не хочу идти на работу.

На самом деле очень распространённое желание среди многих сотрудников. И не обязательно это должны быть только сотрудники отдела продаж.

Некоторые оправдывают это неудовлетворительными условиями труда, обвиняют во всех страшных грехах других сотрудников и находят тысячу причин почему они не хотят идти на работу. На самом деле это просто оправдания и их следствие – бегство. Основная причина кроется в самом сотруднике.

Например, наш сотрудник несколько раз опоздал на работу. Внутри себя он знает, что это неправильный поступок, так как он нарушает определённые правила в компании. Первое, что он делает, оправдывается. Оправдывается он лишь потому, что не хочет, чтобы он был нарушителем правил. К примеру наш сотрудник в течение недели опоздал три раза на работу. Конечно он понимает, что больше никто в его басни и оправдания не верит. Теперь он ощущает себя не совсем

членом одной команды и поэтому он может начать критиковать своих коллег по работе. И так как наш сотрудник настолько социален, что ему мешает понимание того, что своими опозданиями он наносит вред всему коллективу. Он хочет отстраниться от коллектива, чтобы своими опозданиями не нанести ещё больше неразберихи и разрушений. И вот наш сотрудник не хочет идти на работу. Если Вы когда-нибудь испытали подобные ощущения, поздравляем – Вы социальный человек.

Чаще всего избегание работы появляется из-за того, что сам сотрудник нарушил какие-то правила или условия в отношении самого себя, компании, клиентов компании или других людей, которые тем или иным образом касаются компании. Прочитав предыдущее предложение, некоторые могут сказать, что ничего не нарушали или что они не виновны в этих нарушениях.

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.