

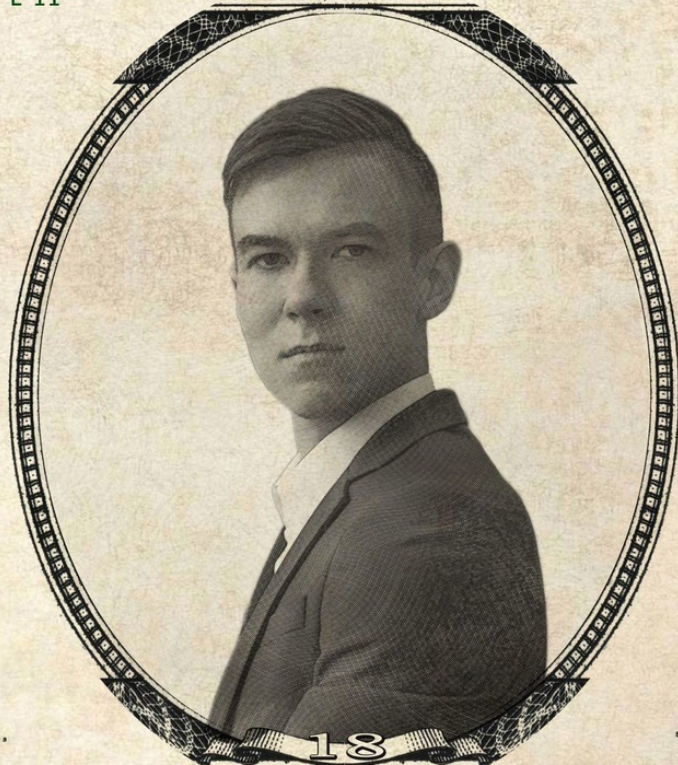
ИВАН КИРИЛЛОВ

G 01234567 B

L 11

THIS NOTE IS LEGAL TENDER
FOR ALL DEBTS, PUBLIC AND PRIVATE

G 01234567 B



B.

18

SERIES
2011

УРОКОВ ПРОДАЖ
ДЛЯ ВСЕХ

Treasurer of the United States

Maxwell Fernando Coelho

Secretary of the Treasury

Maxwell F. Coelho

Иван Сергеевич Кириллов

18 уроков продаж для всех

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43018736

ISBN 9785005005113

Аннотация

Какой ваш главный навык в бизнесе и в жизни в целом? Навык продавать свои продукты и услуги, свою точку зрения. На западе давно раскрыт секрет эффективных продаж. Лидирующие технологии, разработанные в условиях жесточайшей конкуренции только-только начинают проникать и становиться известными в России. «18 уроков продаж для всех» – собирает основные знания об эффективных продажах в короткие, простые для применения уроки, которые позволят вам продавать все что угодно, кому угодно.

Содержание

Моя история: жгучее желание	5
С какой стати кто-то должен интересоваться продажами?	5
Начинайте закрывать с момента, когда поздоровались	11
ABC – Always Be Closing	11
Мы все слышали эту фразу	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

18 уроков продаж для всех

Иван Сергеевич Кириллов

Редактор Екатерина Сергеевна Шимолюк

© Иван Сергеевич Кириллов, 2019

ISBN 978-5-0050-0511-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Моя история: жгучее желание

С какой стати кто-то должен интересоваться продажами?

Когда я учился на втором курсе юридического факультета Московского Гуманитарного Университета в Москве, я уже вел пару собственных дел в суде и грезил о карьере великого юриста с неприличными гонорарами. Но был один нюанс – работа по найму являлась тупиковым путем с довольно жестким потолком. На пике карьеры, с десятилетним опытом, юрист может рассчитывать на зарплату в 120 000 рублей, что никак не соответствовало моим целям.

И вот сидел я на очередной паре, в тусклых зеленых стенах аудитории, с завидным унынием слушая очередную муть, которая «обязательно понадобится нам в будущем», как вдруг в дверь вломился мой друг Серега.

Все замерли чтобы посмотреть на нарушителя спокойствия в нашем болоте. От пары прошло минут сорок, но он стоял в дверях запыхавшийся как будто пробежал марафон лишь бы не опоздать к ее началу. «Извините за опоздание»,

молвил разрушитель и сел рядом со мной.

Сергея часто пропадал. Никто не знал где его черти носят, но ходил он в костюме и очевидно был доволен собой. Не успев толком отдышаться он поворачивается ко мне:

– «Иван, хочешь на тусовку в The Ritz Carlton», спросил он.

– «Ты шутишь? Конечно хочу!»

Зов судьбы нельзя упускать.

И вот мы вышли из метро к отелю The Ritz Carlton на улице Тверская д.3, и я клянусь вам, на подъезде к отелю была самая длинная вереница Майбахов которую я когда-либо видел.

Для студента, приехавшего в Москву из небольшого Австралийского городка, зрелище казалось невероятным.

«Вот оно!» думал я. Внутри царила еще более шикарная обстановка: богатый интерьер отеля гармонично переливался с огромным количеством хорошо одетых людей. На запястьях сверкали золотые Ролексы почти такие-же яркие как спокойные, непринуждённые улыбки их владельцев. Красивые, ухоженные девушки, которых не увидишь на окраинах Москвы деловито осматривали присутствующих мужчин, и конечно – меня.

И ЗНАЕТЕ, ЧТО Я ПОНЯЛ?

МОЯ ЖИЗНЬ ДОЛЖНА БЫТЬ ТАКОЙ!

Я всегда заявлял знакомым что буду миллионером. Многие пожимали плечами и посмеивались проявляя свое неверие. Их мнение меня не трогало потому что **У МЕНЯ БЫЛА МИССИЯ И ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ!**

Юриспруденция не могла дать мне доход который я искал, и я начал заглядываться на другие отрасли. Внутренний компас привел меня к продажам.

Сама идея того, что твой минимальный доход гарантирован, а максимальный зависит только от тебя – внушала много надежд. И продавать нужно финансовый продукт, потому что финансы – элита сферы продаж.

Руководитель фонда, в который я пришел устраиваться, посмотрел на меня скептически.

– «Ты точно сможешь?»

– «Точно.», ответил я без капли сомнения.

У меня было жгучее, жгучее желание. Ничто не могло встать между мной и жизнью которую я выбрал.

В том фонде полностью отсутствовала тренировка новичков. Тебе давали информационный буклет по продукту, скрипт и вперед. Лучший способ вписаться в новую среду – изучать поведение ветеранов, что я и пытался делать. Но к своему сожалению, не стал свидетелем ни одной успешной продажи. Менеджеры просто ходили кругами и больше «общались с клиентами» нежели вели разговор к закрытию сделки.

Короче говоря, я быстро перестал учиться у них и начал звонить сам, действуя согласно собственным ощущениям, и продавая как сумасшедший!

Не забывайте, у меня была миссия! Я ДОЛЖЕН разбогатеть. В первые месяцы я стабильно зарабатывал 100 000 рублей, пока мои сверстники устраивались на должности с окладом в 40 000. Не нужно долго объяснять почему продажи оказались идеальным навыком для изучения.

ПЛЮС, вы получаете отличное, приятное ощущение того, что помогаете людям улучшить их жизнь с помощью ваших продуктов и услуг.

Идеальный win-win для всех!

«Следует помнить, что ни одно желание не даётся нам отдельно от той силы, с которой можно его осуществить.»
– Ричард Бах

Используйте техники продаж, описанные в этой книге, и вы станете мастером!

Овладев навыком продавать вы сможете:

- Получать доход неограниченный рынком;
- Увеличить продажи в бизнесе настолько, насколько вам хватит смелости это сделать;
- Привлекать неограниченный капитал в свой бизнес и любые другие проекты.

Если вы новичок в продажах – вы наткнулись на сундук с сокровищами. Если вы ветеран в этой отрасли, вы прекрасно знаете, что мы должны постоянно учиться и совершенствовать свои навыки.

Я рад поделиться своими проверенными техниками с вами, как уже делился с людьми по всему миру.

Эти приемы РАБОТАЮТ! ИСПОЛЬЗУЙТЕ ИХ!

И поверьте, если вы будите использовать хотя бы половину приемов из этой книги, вы превзойдете свои самые сме-

лые ожидания.

**Начинайте закрывать
с момента, когда поздоровались**

ABC – Always Be Closing

Мы все слышали эту фразу

Не усложняйте себе жизнь.

«18 уроков продаж для всех» – не просто книга, напичанная сухой теорией. Это пособие, описывающее проверенные, успешные стратегии, тактики и приемы продаж. Если вы читаете эту книгу, мы в чем-то похожи. Мы оба любим совершенствовать себя и занимать почетные места лучших в своей отрасли.

Какой смысл обучать продавцов доскональному знанию продукта, не обучая их как правильно *продавать* продукт?

Все компании так или иначе обучают менеджеров использовать продукт, разбираться в его тонкостях, уметь сравнивать его с конкурентами. Они почти всегда упускают самую важную часть уравнения – как ПРОДАВАТЬ их продукты и услуги, а не просто ДЕМОНСТРИРОВАТЬ их покупателям.

Специалистам продаж нужно уметь создать Необходимость, обострить Срочность, правильно использовать разные виды закрытия, сократить цикл продаж и т. д.

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.