

10 ШОКОВЫХ упражнений

для взрывного раскрытия
Вашего потенциала

менеджера по продажам

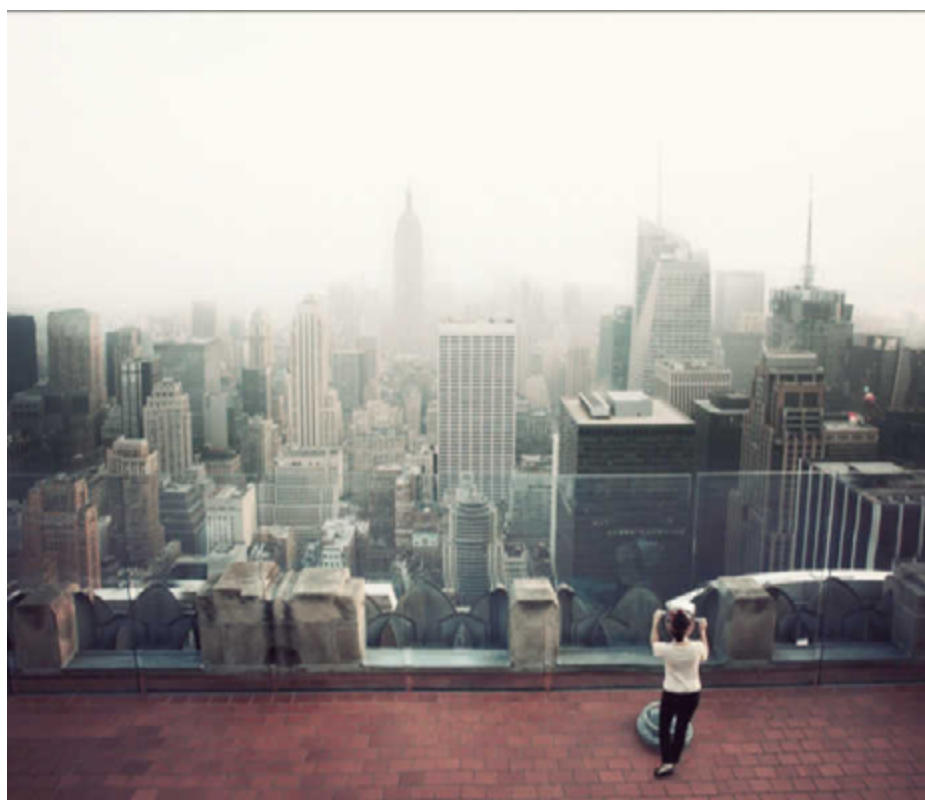
СЕРГЕЙ ФИЛИППОВ

книга-тренинг



ОГЛАВЛЕНИЕ

Intro	3
Упражнение 1. Ударь меня сильно	9
Упражнение 2. Лавина полезных контактов	13
Упражнение 3. Провалиться сквозь землю	19
Упражнение 4. Сумасшедший звонок	21
Упражнение 5. Осторожно! Псих на улице	24
Упражнение 6. Покорение пяти вершин	25
Упражнение 7. Впихнуть невпихиваемое	27
Упражнение 8. Продать сто рублей за тысячу	29
Упражнение 9. Достать супербосса	32
Упражнение 10. Точка невозврата	33
Напоследок. Стань известным	36



КТО ТАКОЙ ЙЕГРЕС ВОППИЛИФ*?

Сергей Филиппов — известный бизнес-тренер, генеральный директор [группы компаний Vertex](#) и International Management and Business Academy IMBA USA. Автор книг-бестселлеров «Продажи вверх! Методика Sales 3.0», «Команда чемпионов продаж», «Sales-детонатор», «Быть бизнес-лидером», «Состояние эффективности» и более 90 бизнес-тренингов.

Результативность методик обучения Сергея Филиппова обусловлена богатым личным и профессиональным опытом: более 15 лет в продажах, 11 лет в бизнес-обучении, 10 лет в управлении, построил более 50 отделов продаж с нуля, разработал более 25 стратегий бизнеса для крупных и средних компаний.

Среди клиентов: Coca-Cola, Сбербанк, Metro International, «Газпром нефть», Сбербанк-Лизинг, AVIS, «Балтийский лизинг», «Ростелеком», СК «Альянс», «Ангстрем», «Любимый край», ГК «Эра-

Кросс», РА IQ, «М-Стайл», «Невский кодитер», «Эталон-Женави», СТД «Петрович», Shindler, FIT, NCC, «Главстрой-СПб», DEFA Group, ГК «Постер» и сотни других.

В 2013 году признан тренером номер один по результативности на территории Северо-Западного региона России.



* Как вы догадались, Йегрес Фоппилиф проверяет вашу внимательность. Скорее отключайте свой автопилот и выкидывайте из головы все отвлекающие мысли. В следующие 30 минут, в течение которых вы будете читать эту книгу, вы узнаете, как с помощью простых и эффективных упражнений развить свой талант продавца.

КАК СТАТЬ МАСТЕРОМ ПРОДАЖ?

Если вы всерьез намерены раскрыть свой потенциал продавца, то не забудьте договориться с вашим работодателем, чтобы он был готов выплатить вам зарплату и комиссию в случае многократного увеличения продаж.

Успех в продажах, прежде всего, зависит от личного вклада конкретного менеджера в свою работу. Да-да, ни от удачи, ни от образования, ни от руководителя, ни от товара и даже ни от компании, а от вас — того, кто сейчас читает данную книгу. Именно от вас зависит, как много и как хорошо вы продаете. Навыки, умения, привычки, эффективность — все это неотъемлемая часть вашей личности.



Мы живем в век не товаров и услуг, а в век профессиональных продавцов и маркетинга. Успеха сегодня добивается тот, кто умеет продавать, вне зависимости от сферы бизнеса. Если же к навыкам продавца добавляется сильный характер, то поверьте, тогда можно добиться в жизни всего, что пожелаете.

Могу привести в пример историю нашего клиента ООО «ГСК Метизы» (далее — ГСК), что занимается продажами металлических изделий. Один из менеджеров компании после тренинга поднял продажи в девять раз — с 1 млн до 9 млн. Это же катастрофа! Согласно

**«ПЛАТИ, — БЫЛ МОЙ ОТВЕТ. —
ВЕДЬ МЕНЕДЖЕРУ ПРИШЛОСЬ
УСЕРДНО ПОРАБОТАТЬ...»**

нашей системе мотивации, теперь я должен выплатить менеджеру более 1,5 миллиона рублей». «Плати, — был мой ответ. — Ведь менеджеру пришлось усердно поработать,

чтобы увеличить продажи. Он вложил в дело. Он изменил себя. За это надо поощрять!» Вот так можно заработать за месяц более одного миллиона рублей комиссионных!

Я много раз видел, как преображаются менеджеры по продажам, сумевшие раскрепоститься, освоить новые навыки и раскрыть свой потенциал. Их продажи увеличивались в разы. Они, наконец, начинали нормально зарабатывать — не 30–50 тысяч рублей в месяц, а 300–500 тысяч, даже миллион рублей.

Если и вы всерьез намерены раскрыть свой потенциал продавца, то не забудьте договориться с вашим работодателем, чтобы он был готов выплатить вам зарплату и комиссию в случае многократного увеличения продаж.

Итак, чему же посвящена данная книга? Я не буду рассказывать вам о методиках продаж, работе с возражениями и приемами преодоления секретаря. Все это Вы можете найти:

— в интернете:



— в моих книгах:



[КУПИТЬ](#)

[СКАЧАТЬ](#)

[«Состояние эффективности»](#)



[КУПИТЬ](#)

[СКАЧАТЬ](#)

[«Быть бизнес-лидером»](#)



[КУПИТЬ](#)

[СКАЧАТЬ](#)

[«Команда чемпионов продаж»](#)



[КУПИТЬ](#)

[СКАЧАТЬ](#)

[«Продажи вверх! Методика Sales 3.0»](#)



[КУПИТЬ](#)

[СКАЧАТЬ](#)

[«Sales-Детонатор»](#)

— на наших [открытых тренингах](#):

[Активные продажи. 99 передовых методик от бизнес тренера №1](#)

[Переговоры и жесткие переговоры](#)

[Эффективное управление. 87 профессиональных секретов успеха](#)

[Как продавать дороже конкурентов. Манипуляции и презентации в продажах. и другие!](#)

[К оглавлению](#)

— или посмотрев [Видеотренинги](#).

Данная книга о другом важном аспекте профессионального успеха менеджера по продажам — о внутренней свободе, которая определяет рамки достижений. Эта книга поможет вам изменить себя, избавит от страхов, раскроет ваш потенциал.

Каждое упражнение, которое вы найдете здесь, позволит вам найти новые, неизвестные ранее стороны вашей личности. Именно это составляет фундамент успеха, ядро, которое будет развиваться и приносить вам доходы месяц за месяцем. Если

**«ВЫПОЛНИВ ВСЕ ДЕСЯТЬ
УПРАЖНЕНИЙ, ВЫ СТАНЕТЕ
ЗАРАБАТЫВАТЬ В НЕСКОЛЬКО
РАЗ БОЛЬШЕ ...»**

вы еще не купили квартиру, вы купите ее. Давно хотите приобрести дорогой автомобиль? Скоро вы сядете за его руль! Если, конечно, будете выполнять эти упражнения с увлечением и упорством.

Хотите помочь вашим родителям? Желаете, чтобы ваши дети поступили в достойный университет? Вы сможете это сделать. Чувствуете неуверенность в себе? Это пройдет.

Выполнив все десять упражнений, которые приведены в этой книге, вы станете зарабатывать в несколько раз больше. Я гарантирую вам с высоты собственного опыта полное раскрытие Вашего потенциала менеджера по продажам. Запомните этот исторический момент. С этой секунды ваша жизнь начала наполняться яркими красками, поскольку вы только что вступили на дорогу, ведущую к великим изменениям.

Вы готовы к ним? Тогда за дело!

УПРАЖНЕНИЕ 1. УДАРЬ МЕНЯ СИЛЬНО

Многие менеджеры по продажам боятся делать холодные звонки. Это упражнение позволит перебороть страх отказа и негативной реакции при разговоре по телефону.

Найдите в интернете сайты компаний. Например, по запросам «окна», «монтаж дверей» или «кондиционеры». Выбирайте по вашему усмотрению. Выпишите 20 номеров телефонов разных компаний и начинайте по ним звонить.

Кто бы ни снял трубку, скажите ему: «Добрый день, меня зовут Сергей. Я — начинающий менеджер по продажам. Я очень боюсь делать холодные звонки, боюсь, что мне откажут, боюсь, что у меня ничего не купят. Откажите мне, пожалуйста, как следует, чтобы я потренировался. Не жалейте меня. Отказывайте. Я слушаю».

Вы удивитесь реакции на той стороне провода. Одни вас действительно пошлют, другие мило с вами пообщаются и посмеются, а третьи даже могут переключить на лицо принимающее решение, что будет для вас шоком. Что бы вы ни услышали в ответ, доводите разговор до конца. Не бросайте трубку. Вам же интересно узнать, как могут реагировать люди на подобные запросы?

Если по каким-то номерам телефонов у вас не получится дозвониться, найдите другие. Важно сделать именно 20 успешных звонков и получить обратную связь. Озвучьте все свои страхи. Боитесь делать холодные звонки? Боитесь, что у вас не купят? Расскажите о них вашим случайным собеседникам.

Один мой знакомый, коммерческий директор в крупном рекламном агентстве, начинал свою карьеру с должности менеджера по продажам. Несколько лет назад он переехал в Петербург

«...ОН ЧУВСТВОВАЛ СЕБЯ «ПРИСТАВАЛОЙ», КОГДА ДУМАЛ, ЧТО ОТВЛЕКАЕТ ЛЮДЕЙ ОТ РАБОТЫ СВОИМИ ЗВОНКАМИ...»

из маленького городка и в тот момент смог устроиться только на эту должность. Каким же испытанием для него стали холодные звонки! Он чувствовал себя «приставалой», напрягался, что ему приходится отвлекать

от работы таких важных и занятых людей. Его коллегам было поистине странно видеть, как этот веселый и сообразительный парень начинает белеть и дрожать при мысли о холодных звонках. И полетела бы его карьера в тартарары, если бы он решил сдаться.



Он стал искать способ, как преодолеть свой страх. И наткнулся в интернете на [мой видео-урок с этим упражнением](#). Следующий рабочий день он начал с его выполнения. Первые пять минут коллеги смотрели на него как на сумасшедшего. За те полчаса, что он звонил и просил ему отказать, прозвучало столько смешных диалогов, что настроение взлетело и у него, и у всего отдела. С этим зарядом позитива он приступил к своим рабочим звонкам и смог договориться на несколько встреч и продать дорогостоящий пакет услуг.

Он продолжил работать над собой и, как видите, дорос до должности коммерческого директора.

Попробуйте и вы преодолеть свои страхи с помощью этого экстремального упражнения.



Боитесь делать холодные звонки?
Боитесь, что у вас не купят? Расска-
жите о них вашим случайным
собеседникам

УПРАЖНЕНИЕ 2. ЛАВИНА ПОЛЕЗНЫХ КОНТАКТОВ

Для успешного продавца важно чувствовать себя уверенно на личных встречах с высокопоставленными людьми, принимающими решения в компании. Это упражнение поможет вам повысить вашу самооценку и обрести способность общаться на равных.

Выберите пять бизнес-центров, в которых базируется много разных компаний. Приходите в любой из них, стучитесь во все офисы, заходите и говорите, что вы хотите поговорить с генераль-



ным директором. Вы можете выдумать любую легенду о том, кто вы, из какой компании, какая у вас причина визита. Задача — зайти в кабинет руководителя, пожать ему руку и предложить сотрудничество. Что именно вы продаете, скажите только директору и никому больше — ни секретарю, ни любому другому человеку, который встретится вам в офисе.

Вам будет тяжело это делать. Вы будете стесняться, бояться, чувствовать себя полным дураком. Вы будете краснеть, потеть. Вам будет чертовски плохо, но вы должны обойти офисы бизнес-

**«ЧТО ИМЕННО ВЫ ПРОДАЕТЕ,
СКАЖИТЕ ТОЛЬКО ДИРЕКТОРУ И
НИКОМУ БОЛЬШЕ...»**

центра за день, а завтра еще один, и так все пять дней. Если вы не можете выделить целый день на

это упражнение, можете выполнять его по вечерам. Многие руководители еще на работе после пяти-шести часов.

Если вы не застали генерального директора, попросите поговорить с его заместителем, коммерческим или финансовым директором. Какую легенду вы придумаете, какие небылицы вы расскажете для того, чтобы вас пропустили в кабинет — не имеет никакого значения.

Расскажу, как это упражнение помогло менеджеру Светлане из петербургского филиала международной страховой компании. Несколько лет она работала с физическими лицами и привыкла общаться с клиентами на их языке, по-простому.

Неожиданно для Светы в компании произошли должностные перестановки и ей предложили место в отделе по работе с корпоративными клиентами. Ее радости не было предела! Это не только

«Если вы не можете выделить целый день на это упражнение, можете выполнять его по вечерам»

давало ей возможность зарабатывать больше, но и полностью меняло круг ее общения. Теперь ей предстояло контактировать с директорами крупных компаний.

Она так давно этого хотела, но уже после первых деловых встреч поняла, что никак не может справиться со своим волнением, не может достойно вести диалог с этими важными людьми. Колени трясутся, голос дрожит, мысли путаются, ладони потеют...

«НИКАК НЕ МОЖЕТ СПРАВИТЬСЯ СО СВОИМ ВОЛНЕНИЕМ, ГОЛОС ДРОЖИТ, МЫСЛИ ПУТАЮТСЯ...»

Когда она оказывается в этих шикарных кабинетах и видит насколько крут и влиятелен сидящий перед ней человек, то чувствует себя мелкой ничтожной сошкой — и желаемый контракт

стремительно летит в пропасть, которая разделяет ее с этим человеком. Как-то Света попала [на мой тренинг](#) и рассказала мне о своей проблеме. Я порекомендовал выполнить это упражнение.

— Светлана, не думайте, что вам будет легко! Постарайтесь не обращать внимания на негативные мысли, которые обычно загоняют вас в клетку неуверенности в себе. Не бойтесь показаться смешной или глупой! От этого еще никто не умер. Потренируйтесь хорошенечко на директорах случайных компаний и осознайте, что перед вами обычный человек — такой же, как вы, — сказал я ей тогда.

Светлана набралась смелости и пошла в первый попавшийся бизнес-центр. Через неделю она прислала мне вот это письмо:



«Сергей, спасибо вам за правильный совет в нужное время. Благодаря вам у меня изменилось отношение к этой проблеме. Будто щелкнуло что-то внутри. Теперь я могу свободно разговаривать на любую тему с любым человеком. У меня исчез мандраж и нервозность.»

Теперь я могу говорить с директорами с позиции равного, сильного, независимого человека. Кстати, в бизнес-центре я нашла несколько наших потенциальных клиентов. Теперь укрепляю с ними контакт!»

Отлично, так держать!

«Теперь я могу говорить с директорами с позиции равного, сильного, независимого человека»

УПРАЖНЕНИЕ 3. ПРОВАЛИТЬСЯ СКВОЗЬ ЗЕМЛЮ

Одна из самых частых причин неудач менеджера по продажам — внутренняя скованность. Это упражнение поможет раскрепоститься, преодолеть страх выступить публично и научит громко заявлять о себе.

В течение пяти рабочих дней, каждое утро или вечер, заходя в общественное место — трамвай, автобус, метро или большой холл — где много людей, которые вас не знают, громким голосом скажите: «Здравствуйте (пауза)! Всем желаю приятного дня. Меня зовут Сергей Филиппов. Всем спасибо».

Вы можете назвать мое или вымышленное имя, но лучше озвучьте, как зовут именно вас. Не переживайте о том, как будут о вас думать окружающие. Это абсолютно не имеет значения. Важно только, как вы себя чувствуете в этот момент. Дайте людям дольку позитива. Посмотрите, как на вас будут реагировать. Собирайте и цените внимательные взгляды и улыбки вам в ответ.

За это упражнение меня поблагодарил менеджер компании, занимающейся продажами сложного металлургического оборудования. По его

словам, оно помогло ему избавиться от страха выступления перед аудиторией, который мешал ему презентовать продукцию перед сотрудниками клиентов. «Когда я вижу на лицах слушателей недовольство или скуку, сомнение или недоверие, то так теряюсь, что начинаю запинаться, расстраиваюсь и готов тут же все бросить», — рассказал он.

После того, как он начал периодически выполнять это упражнение, то стал более уверенно себя чувствовать, когда все взгляды прикованы к нему, ожидая, что он скажет. Он выполнял это упражнение до тех пор, пока не перестал зависеть от реакции окружающих.

Более того, ему так понравилось ощущение победы над своим страхом, что он продолжил развивать свои ораторские и [презентационные навыки](#). Теперь он мастерски выступает от имени компании на крупных конференциях и выставках.



УПРАЖНЕНИЕ 4. СУМАСШЕДШИЙ ЗВОНОК

Если обратить внимание на разговоры успешных менеджеров с клиентами, то даже неискушенный аналитик заметит, что их слушают всегда с интересом. С помощью этого упражнения, вы научитесь это делать.

Возьмите номер телефона любой неизвестной вам компании. Позвоните туда. Ваша задача — разговаривать, как можно дольше. Говорите, что заблагорассудится, главное, вставляйте в разговор слова, которые написаны ниже. Чем больше слов вы сможете вплести в диалог, тем лучше. Показателем вашего мастерства будет, если вы сможете озвучить все 20 слов. Если же вам удастся вплести всего 10 слов — это также будет очень хорошим результатом.

Упражнение вам нужно выполнить с 10 разными клиентами. Телефонные звонки, в которых связь оборвалась после первого или второго слова, не считается удачным. Такие номера нужно заменить другими. Засчитываются все звонки, в которых вы удержали собеседника дольше трех-четырех слов.

ИТАК, ЭТИ СЛОВА:

<i>Геркулес</i>	<i>нос</i>	<i>тяжелый комар</i>
<i>окунь</i>	<i>шуба</i>	<i>богатая канарейка</i>
<i>Пяточек</i>	<i>руки</i>	<i>человеческий подход</i>
<i>глазной</i>	<i>горький привкус</i>	<i>гуманный джин</i>
<i>полдень</i>	<i>ученая степень</i>	<i>волшебный банан</i>
<i>гвоздь</i>	<i>полный карапуз</i>	<i>маленькая тайна</i>
<i>бегемот</i>	<i>зеленый Маугли</i>	



Если вы хотите получить максимум от этого упражнения, то делайте его до тех пор, пока не вплетете в разговор все 20 слов. Вы можете использовать слова по порядку, можете вразнобой. Во втором случае сделать это будет проще.

Как-то раз мы провели это упражнение среди всех сотрудников нашей компании — вне зависимости от того, занимаются они продажами или нет. Они должны были позвонить в багет-

«УМЕНИЕ УДЕРЖИВАТЬ ВНИМАНИЕ СОБЕСЕДНИКА — НЕОБХОДИМЫЙ НАВЫК ДЛЯ ПРОДАЖ»

ную мастерскую и вплести предложенные слова в разговор. Чего только они не говорили! Одни

несли полную чушь и получали в ответ короткие гудки брошенной трубки. Другие из всех сил старались выстроить логику и часто это удавалось. Естественно, у менеджеров по продажам был самый лучший результат. Им удавалось дольше остальных сохранить позитивный тон диалога и, несмотря на нелепость некоторых словосочетаний, вполне серьезно обсуждать детали сделки.

Попробуйте и вы. Всплеск адреналина вам обеспечен, а вместе с ним тренировка навыков удерживать внимание собеседника.

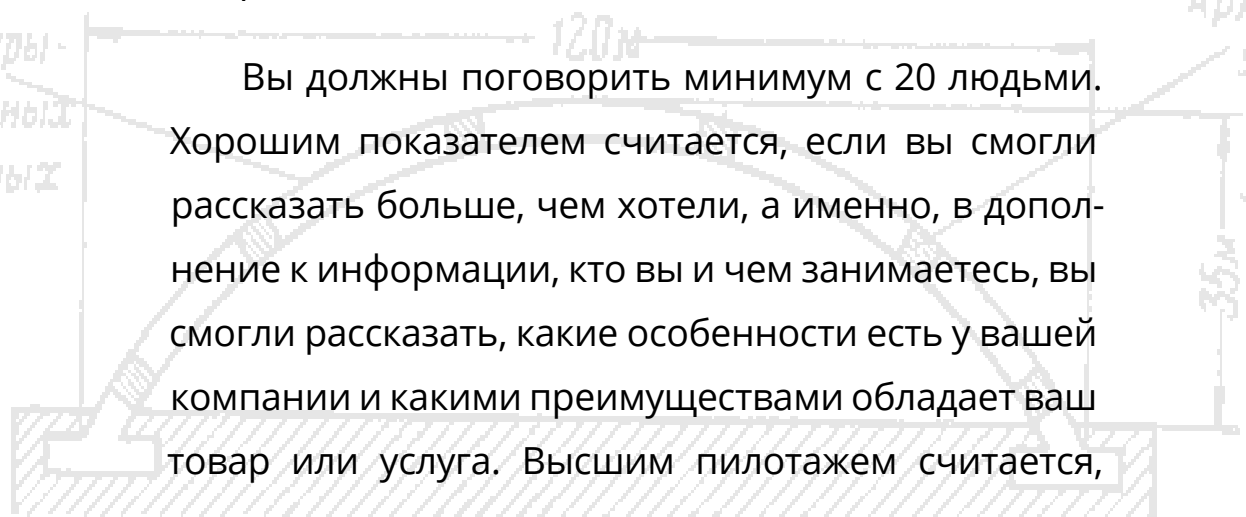
Выберите вашу тактику удержания внимания.

УПРАЖНЕНИЕ 5. ОСТОРОЖНО! ПСИХ НА УЛИЦЕ

Это упражнение поможет вам научиться быть интересным для собеседника при личной встрече.

Выходите на многолюдную улицу. Подходите к любому прохожему, идущему вам навстречу. Ваша задача рассказать ему о том, кто вы и чем занимаетесь. Название компании, в которой вы работаете, можете не называть, чтобы исключить негативные последствия для репутации. Можете выдумать название организации. А вот продукт, которым вы занимаетесь, должен быть реальным. Постарайтесь рассказать о себе и вашей работе так, чтобы вашему случайному собеседнику хотелось продолжить общение.

Вы должны поговорить минимум с 20 людьми. Хорошим показателем считается, если вы смогли рассказать больше, чем хотели, а именно, в дополнение к информации, кто вы и чем занимаетесь, вы смогли рассказать, какие особенности есть у вашей компании и какими преимуществами обладает ваш товар или услуга. Высшим пилотажем считается, когда вы смогли так поговорить с человеком, что он оставил вам свои контакты для связи.



УПРАЖНЕНИЕ 6. ПОКОРЕНИЕ ПЯТИ ВЕРШИН

Это упражнение позволит вам убедиться в том, что вы можете больше, чем вам кажется.

Выберите пять сложно доступных мест вашего города. Это могут быть самые высокие здания, либо места, доступ в которые ограничен. Только при выборе учитывайте, чтобы посещение вами этих мест не нарушало законы.

Затем возьмите пять небольших листков бумаги, напишите на каждом «Здесь был я», скатайте их в маленькие трубочки.

Вы должны посетить пять выбранных мест в течение следующих пяти дней и оставить в каждом по записке так, чтобы ее невозможно было найти, чтобы она пролежала там, как можно дольше.

Эти записки составят для вас пятиугольник успеха. Опираясь на него в дальнейшем, вы будете помнить, что при желании сможете покорить любую вершину. Как сказал один из участников тренинга после выполнения этого упражне-

ния, «теперь для меня не существует запретов. Я могу сделать все, что захочу!» Такое внутреннее ощущение дорогого стоит.

Однажды я сам нашел такую записку в очень неожиданном месте — на своем рабочем столе. Кто-то из участников тренинга незаметно положил ее между книг. Хочу сказать, что владелец этой записки большой молодец! Оставить ее у меня было непросто. Это его победа.

Попробуйте и вы составить свой пятиугольник успеха, только прошу поискать более надежные места, чем мой рабочий стол.

**«ОДНАЖДЫ Я САМ НАШЕЛ ТАКУЮ
ЗАПИСКУ В ОЧЕНЬ НЕОЖИДАННОМ
МЕСТЕ — НА СВОЕМ РАБОЧЕМ СТОЛЕ.»**



УПРАЖНЕНИЕ 7. ВПИХНУТЬ НЕВПИХИВАЕМОЕ



Возьмите любой предмет, который есть у вас дома. Он не должен быть дорогим. Это может быть, чашка, ручка, ложка, пассатижи, игрушка... Выходите на улицу. Ваша задача поменять этот предмет у прохожих на что-нибудь. Вы должны убедить человека поменяться на любой из предметов, которые у него есть. Неважно дороже или дешевле будет его предмет. Уговорите собеседника отдать его вам.

Вы можете говорить, что обучаетесь у тренера Сергея Филиппова и сейчас выполняете упражнение. Без проблем. Просьба о помощи — очень хороший вариант. Однако, попробуйте и другие аргументы для убеждения. Когда поменяете предмет один раз, то полученную вещь меняйте снова и снова. И так 10 раз.

Предмет, который у вас останется в завершение этого упражнения, поставьте в такое место, где вы сможете на него периодически смотреть. Это доказательство того, что вы можете добиться того, что сейчас вам кажется смешным, нереальным, сложным. Это талисман вашего успеха. Всегда держите его перед глазами или носите с собой.

Сам я выполнял это упражнение много лет назад, когда был еще студентом и только начинал знакомиться с искусством продаж. Как сейчас помню тот летний день, когда взял обычный фло-

«ТОГДА Я НАЧАЛ ПРИСМАТРИВАТЬСЯ К ЛЮДЯМ, ЧТОБЫ ПРИДУМАТЬ, ЧЕМ ЭТА ВЕЩЬ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗНА ИМ...»

мастер и пошел меняться. Сначала я принялся расхваливать его изо всех сил, считая, что так смогу убедить людей отдать что-нибудь за него. Потом понял, что хвалить мало, надо созда-

вать ценность предмета. Тогда я начал внимательнее присматриваться к тем людям, которым предлагал обмен и придумывал, чем эта конкретная вещь может быть полезна именно им.

В итоге моим талисманом стал браслет из деревянных бусин, который мне отдала одна незнакомка. Храню его и берегу до сих пор в сейфе за 15-сантиметровой сталью — это центр притяжения моего успеха.

УПРАЖНЕНИЕ 8. ПРОДАТЬ СТО РУБЛЕЙ ЗА ТЫСЯЧУ

Профессиональный менеджер по продажам должен уметь продавать товар по цене, превышающей его себестоимость в несколько раз. Это упражнение нацелено на отработку навыка создания ценности.

Возьмите купюру номиналом сто рублей и продайте ее за тысячу любому вашему знакомому, коллеге, другу, родственнику, незнакомцу. Придумайте любую историю, которая поможет вам это сделать.

Вот несколько запретов, которые вы не можете нарушить при выполнении упражнения:

- Нельзя обманывать. Говорите только правду. Даже можете сказать, что упражняетесь.
- Нельзя в дополнение к ста рублям предлагать свои услуги, например, так: «купите сто рублей за тысячу, а я вам отремонтирую машину».
- Нельзя возвращать большую сумму денег за сделку, например: «купите у меня сто рублей за тысячу, а я верну вам пять тысяч».

Ваша задача — продать сто рублей за тысячу и сделать так, чтобы ваш собеседник согласился. Пробуйте

«...ВКЛЮЧИТЕ ВСЕ СВОИ СПОСОБНОСТИ, ЧТОБЫ ВАШ СОБЕСЕДНИК СОГЛАСИЛСЯ КУПИТЬ СТО РУБЛЕЙ ЗА ТЫСЯЧУ...»

обаять его, понравиться, уговорить, договоритесь помочь в будущем, но нельзя обещать ничего в дополнение прямо сейчас.

Пробуйте обаять его, понравиться, уговорить, договоритесь помочь в будущем, но нельзя обещать ничего в дополнение прямо сейчас.

Когда вы сможете сделать это, сохраните полученную купюру. Можете даже ее заламинировать для надежности. Теперь вы знаете, что можете продавать товары в 10 раз дороже, а значит расти над собой и зарабатывать еще больше.



*Научитесь продавать в 10 раз
дороже — начнете расти над собой
и зарабатывать больше.*



УПРАЖНЕНИЕ 9. ДОСТАТЬ СУПЕРБОССА

Цель этого упражнения не столько убедить его купить, сколько выйти на руководителя и поговорить с ним.

Один из критериев успеха в продажах — взаимодействие с нужными людьми, с теми, кто принимает решение по вашим вопросам в компании. С помощью этого упражнения, вы сможете научиться этому навыку.

Выберите три крупные компании в своем городе. Узнайте, как зовут их директоров. Ваша задача поговорить с ними по телефону.

Вы можете рассказывать секретарю и другим лицам компании все, что угодно, главное, чтобы они соединили вас с директором.

«ПОДГОТОВЬТЕ АРСЕНАЛ ПРИЕМОВ ПРЕОДОЛЕНИЯ СЕКРЕТАРЯ — ТОЛЬКО ТАК МОЖНО ДОСТАТЬ СУПЕРБОССА»

Угрожать строго запрещается! Если вы никогда не преодолевали секретарей, то с первого раза у вас не получится это сделать. Будьте к этому

готовы. С приемами, которыми пользуются профессионалы, вы можете познакомиться в моей книге [«Продажи вверх! Sales 3.0»](#), либо [на моем канале YouTube](#).

Как только вас соединят с директором, скажите, что вы ошиблись и искали не его, а другого человека. Так вы сохраните корректность по отношению к нему. Либо расскажите директору, что вы продаете и спросите, может ли он заинтересоваться, если нет, то почему.

УПРАЖНЕНИЕ 10. ТОЧКА НЕВОЗВРАТА

Самое сложное в работе менеджера по продажам — собственная мотивация. Продажи — непростое дело, они заставляют менеджера постоянно покидать свою зону комфорта. Если вы хотите больше зарабатывать, то должны оказаться не просто в зоне дискомфорта. Вы должны оказаться в точке невозврата. Точка невозврата — это когда у вас нет возможности зарабатывать меньше.

Рекомендую в качестве упражнения взять крупный кредит так, чтобы разовый платеж составлял половину вашего месячного дохода. Вы можете



использовать более гуманный метод, когда платеж составляет 30% вашего ежемесячного дохода. Это будет проще, но будет менее эффективно.

Лучший кредит — это ипотека или автокредит. Давно мечтаете о квартире или машине? Рекомендую вам их приобрести, как можно скорее. Не бойтесь, что у вас не получится. Это не так. Это всего лишь

«ПОМНИТЕ, КОГДА ВАМ БУДЕТ 100 ЛЕТ, ВЫ БУДЕТЕ ЖАЛЕТЬ, ЧТО НЕ ОСУЩЕСТВИЛИ СВОИ МЕЧТЫ»

страх, который мешает вам идти к своим целям. Именно этот страх привел к тому, что вы до сих пор не получили этого и не добились того, на что действительно способны.

Помогу развеять этот страх. Представьте, что вам сейчас 100 лет. Когда воздух покинет ваши легкие, жизнь уйдет из вас навсегда. В вашей голове роятся и жалят мысли, что вы столько не успели сделать. Ваш поезд ушел. Ваше тело стало

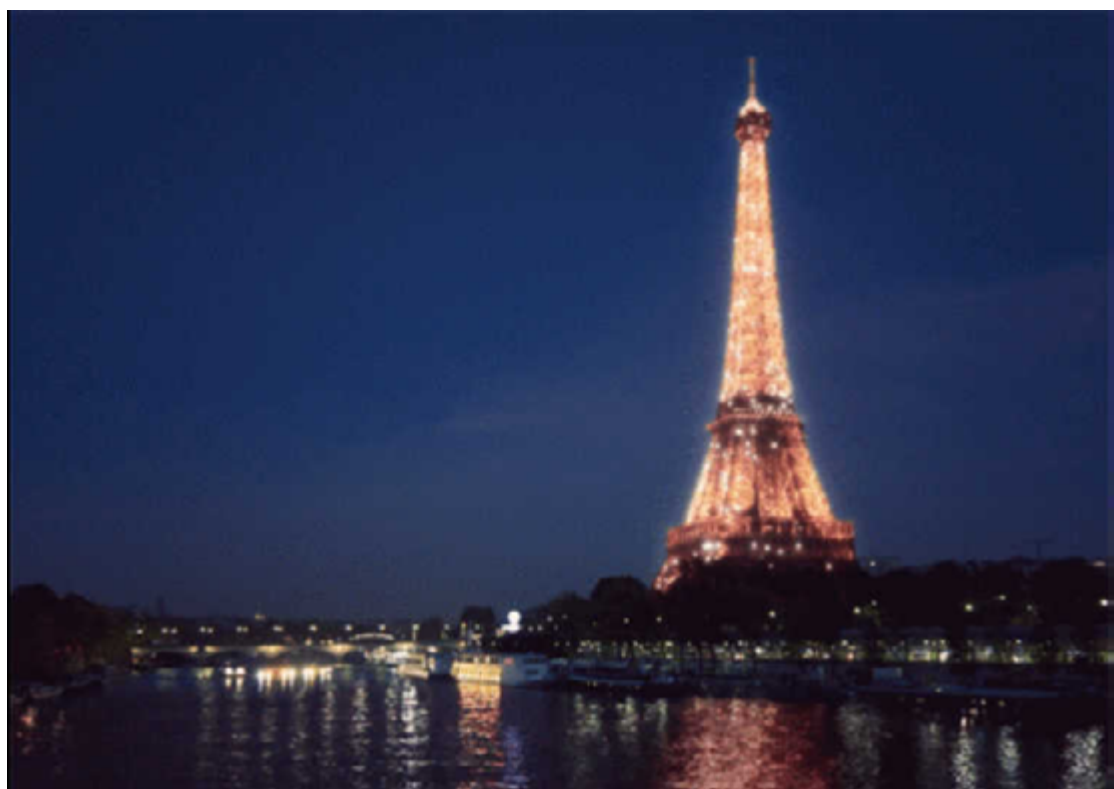
Помогу развеять этот страх. Представьте, что вам сейчас 100 лет. Когда воздух покинет ваши легкие, жизнь уйдет из вас навсегда. В вашей голове роятся и жалят мысли, что вы столько не успели сделать. Ваш поезд ушел. Ваше тело стало



дряхлым. Вот вы лежите на смертном одре. У вас остался последний вздох. Вы вдохнули полной грудью, чтобы продлить жизнь хоть на полсекунды.

В этот миг разочарования вдруг перед вами появляется человек из будущего и говорит: «Мы изобрели машину времени. Вы можете нажать кнопку и оказаться в прошлом». Вы успеваете ее нажать и оказываетесь там, где находитесь сейчас. Вы сидите и читаете эту книгу. И где теперь ваш страх? Куда он делся? Страшно ли вам теперь брать кредит? Страшно продавать? Где ваш страх достигать большего? Его нет, и не было никогда. Помните, когда вам будет 100 лет, вы будете жалеть, что не осуществили свои мечты.

Помните: страха нет. Действуйте.



НАПОСЛЕДОК. СТАНЬ ИЗВЕСТНЫМ.

Коллеги, спасибо, что прочитали мою новую книгу-тренинг и выполнили все упражнения. Надеюсь, вы стали не только лучше продавать и увеличили свой доход, но и получили массу позитивных эмоций.

Присылайте рассказы о ваших успехах и курьезных ситуациях, которые с вами произошли во время выполнения упражнений, [на мою почту](#) или сообщением [в Вконтакте](#). Посмеемся вместе и повеселим других. Самые интересные рассказы я разошлю по своей базе контактов, чтобы в деловом сообществе узнали о вас, как о мастере продаж.

У меня для вас есть сюрприз. Среди всех, кто



пришлет свои рассказы, мы разыграем бесплатное участие в любом из моих открытых тренингов:

- [Продажи под контролем!](#)
[Легче. Больше. Быстрее. 99 передовых методик продаж.](#)
- [Переговоры и жесткие переговоры.](#)
[Как получать максимум за столом переговоров.](#)
[Секреты профессионалов.](#)
- [Эффективное управление — игра по Вашим правилам!](#)
[87 профессиональных секретов успеха.](#)
- [Как продавать дороже конкурентов.](#)
[Манипуляции и презентации в продажах.](#)
- Управление и развитие отдела продаж.
Найм, развитие сотрудника, планирование, увеличение сбыта.
- Лидерство и личная эффективность.

**Участвуйте. Развивайтесь.
Стремитесь. Достигайте.**

До встречи на тренингах.

Искренне Ваш,

Сергей Филиппов



Мы решаем задачи бизнеса, предоставляя комплексные, ориентированные на результат, консалтинговые услуги:

- бизнес-тренинги по активным продажам, переговорам и управлению;
- стратегический и управленческий консалтинг;
- подбор персонала;
- корпоративное видео;
- коучинг.

На данный момент Сергей Филиппов и команда Vertex разработали более 75 стратегий бизнеса, создали с нуля более 150 отделов продаж, провели более тысячи коучинговых сессий и более 1800 тренингов для крупнейших компаний России и мира.

Ваш бизнес может больше!

С нами вы добьетесь успеха гораздо быстрее!



+7(812) 458-88-01

+7(812) 645-79-29

trener@salestrening.ru

www.vertexglobal.ru

[К оглавлению](#)

Тренинг «АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ: 99 передовых методик»

- поиск новых клиентов и реанимирование старых,
- преодоление секретаря и выход на лицо принимающее решение,
- выяснение потребностей клиента и критериев его выбора,

- эффективная презентация и аргументация,
- обработка возражений,
- торг в переговорах,
- завершение сделки.

Из личных писем участников тренеру:

С методиками, которые Вы даете, работать становится в кайф! За полгода стал одним из лучших менеджеров в своей компании с помощью Ваших техник!

Владимир Петрушкин

Я проходил достаточное количество тренингов по продажам, но без лишней лести, могу сказать, что Вы лучший специалист на рынке СНГ в области продаж. Пожалуй, самым главным показателем результативности Ваших курсов для меня стал холодный звонок в достаточно крупную компанию, где после легкого прохождения секретаря, помощник сказала мне: «Ой, вы знаете, директор отдела маркетинга (ЛПР) сейчас разговаривает с генеральным директором компании. Сказать ему, чтобы он трубку положил?» Это был успех! Кроме того, конверсия из звонка во встречу достигла 70-80%».

Александр Винокуров

Сергей, большое спасибо за очень интересный и полезный тренинг. На следующий же день применил методы обработки возражений и не только сохранил заказчика, но и продал дорогой ремонт. Фразы и правильные вопросы из тренинга сделали свое положительное дело!

Алексей Карпов

ПРИСОЕДИНЯЙСЯ К КОМАНДЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ!

8 (812) 645-79-29, 8 (812) 458-88-01
trener@salestrening.ru



vertex-sales.ru

Тренинг

«ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: 87 профессиональных секретов успеха»

На тренинге вы узнаете:

1. Как держать коллектив в тонусе?
2. Как быстро находить и принимать верные решения?
3. Как быстро получить власть над сотрудником?
4. Как взять ситуацию под контроль при введении изменений?
5. Как укротить наглого сотрудника?
6. Как ставить рутинные задачи, чтобы подчиненный их точно выполнил?
7. Как проверить, не обманывает ли вас сотрудник?
8. Как узнать, хватает ли сотруднику времени и сил для решения задач?
9. Как вести себя в случае, когда сотрудник злоупотребляет опозданиями и больничными?
10. Как управлять не своими подчиненными, не имея полномочий?

Готовь свой бизнес к взлету!

superboss.ru

[К оглавлению](#)



+7 (812) 645-79-29

+7 (812) 458-88-01

trener@salestrening.ru