



ПРАВИЛЬНЫЕ МЫСЛИ РОЖДАЮТ ПРАВИЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ

МЫСЛЬ ПЕРВАЯ

ДОБРОЕ ДЕЛО

Меняйте отношение к работе. Спросите себя: что вы делаете? Есть по этому поводу одна старая притча, думаю, знакомая и вам. Однажды странник попал в город, где шло грандиозное строительство. Мужчины ворочали большие камни под палящим солнцем. «Что ты делаешь?» — спросил, наш герой у одного из рабочих, который медленно тащил булыжник. «Ты что, не видишь — камни таскаю!» — зло ответил тот. Тут странник заметил другого рабочего, который волок телегу с большими камнями, и спросил: «Что ты делаешь?». «Я зарабатываю на еду для своей семьи», — получил он ответ. Странник подошел к третьему рабочему, который занимался тем же, но работал энергичнее и быстрее. «Что делаешь ты?». «Я строю храм», — улыбнулся тот.

Вы продаете пылесосы? Нет, вы помогаете клиентам и их детям быть в чистоте и оградить себя от лишних микробов. Вы продаете мебель?

Нет, вы создаете будущее семей, делаете жизнь уютнее и комфортнее. Вы продаете квартиры? Нет, вы дарите ощущение уверенности, безопасности, помогаете создавать и укреплять семьи.

Подумайте об этом: что вы продаете?

Найдите в себе хорошее. Вспомните все удачные сделки, в которых вы преуспели. Цените свой опыт, даже если вы новичок в продажах.

Оглянитесь: мы регулярно ведем переговоры по личным делам, кого-то в чем-то убеждаем, доказываем свое мнение.

Мы «продаем» в быту каждый день, просто не замечаем, как подбираем аргументы, работаем с возражениями и доводим до сделки. Помните свои победы и преодолевайте новые препятствия. Не получится в этот раз — в другой уж точно.



МЫСЛЬ ВТОРАЯ **ХВАЛИТЕ СЕБЯ**

Найдите в себе хорошее. Вспомните все удачные сделки, в которых вы преуспели. Цените свой опыт, даже если вы новичок в продажах. Оглянитесь: мы регулярно ведем переговоры по личным делам, кого-то в чем-то убеждаем, доказываем свое мнение.

Мы «продаем» в быту каждый день, просто не замечаем, как подбираем аргументы, работаем с возражениями и доводим до сделки. Помните свои победы и преодолевайте новые препятствия. Не получится в этот раз — в другой уж точно.



МЫСЛЬ ТРЕТЬЯ

КОНТРОЛИРУЙТЕ СЕБЯ

Вы бы слышали, какие грубости я иногда отпускаю сам себе.

- Чтоб знал.
- Чтоб не расслаблялся.
- Чтоб постоянно был в строю.

Эдак, по-военному, как отец научил. Самодисциплина укрепляет.

МЫСЛЬ ЧЕТВЕРТАЯ

ДЫШИТЕ ГЛУБЖЕ

Сложно продавать без эмоций, еще сложнее их контролировать. Однажды на тренинге слушательница призналась, что каждый третий звонок завершается жестким, иногда грубым отказом и ее новым разочарованием.

Посчитав количество звонков в день, получилось, что она испытывает примерно 30 разочарований в день. Как поступить в этой ситуации?

1. Сменить фокус внимания с негативного разговора.
2. Просто подышать несколько минут. Глубокое дыхание снимает спазмы в диафрагме, мозг насыщается кислородом, а настроение улучшается.

Но, надеюсь, вы справитесь и без этого, хотя если стресс сильный — помогает. Проверено.

МЫСЛЬ ПЯТАЯ

ПРАВО НА ОШИБКУ

Помните фразу: не ошибается тот, кто ничего не делает? А я еще дополнить хочу. Еще не ошибается тот, кто делает слишком простые задачи. Именно поэтому если я вижу, что сотрудник делает все идеально, стараюсь ему дать что-то посложнее. Потому что только тогда происходит развитие.



Избавляйтесь от страхов и включайте тумблер уверенности: изучайте свой продукт, готовьте скрипты, посещайте тренинги, общайтесь с опытными продавцами. И практикуйте, практикуйте, практикуйте.

Ваша аффирмация «ничего не выйдет» транслируется клиенту. Ваш страх может вылиться в невыгодную сделку, не позволяйте собой манипулировать.

МЫСЛЬ ШЕСТАЯ

ГОВОРИТЕ ГРОМЧЕ

Громкость — признак уверенности. Помню, как еще в школе простое «говорение» у доски громче стало повышать мои оценки.

МЫСЛЬ СЕДЬМАЯ

КЛИЕНТ НЕ ВСЕГДА ПРАВ

Но всегда реагирует на ваши действия. Или бездействие. Естественно, сбои в работе случаются даже в самых отшлифованных сервисах. Если переговоры откровенно переходят в конфликт — нейтрализуйте! Вежливо соглашайтесь с клиентом, фиксируйте аргументы и скажите, что цените его честность. Клиент грубит организации, а не вам как человеку.

ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ:

- Спасибо вам огромное за обратную связь...
- Разрешите, я в течение часа, максимум двух отзвонюсь вам, чтобы подтвердить, что возникшие сложности решены, хорошо?
- Спасибо вам огромное, что сказали об этом, это для меня очень важно, будем решать.
- У меня есть несколько предложений как нам действовать дальше, я расскажу сейчас, хорошо?



**Испытывайте удовольствие от сложных ситуаций
и произносите правильные фразы.**

МЫСЛЬ ВОСЬМАЯ
ВИЖУ ЦЕЛЬ

Человек должен понимать, к чему он движется. Я выстраиваю свои цели по системе КЕДР. Цель должна быть Конкретной в Единицах измерения с Датой и Результатом. Тогда вы не будете жить от зарплаты до зарплаты, а будете идти к реализации своих планов: современная машина, просторная квартира, хотя деньги — это всего лишь часть вашей жизни.

МЫСЛЬ ДЕВЯТАЯ
АЛЬТЕРНАТИВЫ РАБОТЕ

Дополняйте жизнь любимым хобби, прогулками, медитациями и спортом. В эпоху информационного шума расставляйте приоритеты и вместо автоматического пролистывания ленты в соцсетях ложитесь спать раньше. Переключайте внимание на действительно важное.

Помните, что ваш успех зависит только от вас. Все ваши реакции и действия — от ваших мыслей. Так зачем самому себе портить жизнь? Адаптируйте вышеперечисленные 9 мыслей под свою сферу и уже сегодня сделайте первый шаг на пути к продаже.