

ЭТА КНИГА — ДЛЯ ТЕБЯ

Кто сказал, что конкуренция — благо? Видимо, покупатели. Мы, продавцы, из кожи вон лезем, чтобы оттеснить своих коллег. Нам не нужна конкуренция, мы стремимся к монополии: в отрасли, в нише или продукте, у конкретного клиента.

Монополия — благо для продавца. Она защищает нашу прибыль и позволяет уверенно смотреть в завтрашний день. Монополия — это приз за первое место в конкурентной борьбе.

Эта книга для тех, кто сражается за монополию не в высоких «штабных» кабинетах. Здесь описаны приемы «ближнего боя» — то, что ты можешь применять каждый день, ведя переговоры с корпоративными заказчиками. Если твоя цель — стать монополистом для своих клиентов, я с удовольствием сыграю в твоей команде.

Новичку в продажах

Ты — самый благодарный читатель. Иногда после проведенного тренинга я слышу от опытных продавцов: *«Знать бы мне все это 15–20 лет назад...»* Продажи не терпят сослагательного наклонения, да и 15 лет назад я всего этого тоже не знал ☺.

Сейчас в твоих руках — «выжимка» моего 20-летнего опыта в продажах, умноженного на опыт тысяч участников моих тренингов.

Я ничего не утаил, тебя ждут:

- конструктор и «инструкция по сборке» любой b2b-продажи: что делать, зачем, в какой последовательности;
- заготовки продающих слов на все случаи жизни: для активных продаж, разведки, убеждения, отстройки от конкурентов, работы с возражениями, завершения сделки;
- идеи на вырост: как строить большие сделки, защищать высокую цену и становиться частью команды клиента.

Эта книга — «низкий старт». Воспользовавшись ею, ты потратишь меньше времени и сил, а заработаешь больше.

Опытному продажнику

Крутой коммерсант — это ракета. Вокруг есть сотни возможностей для заработка и развития, и ничто не ограничивает твой «вертикальный взлет». Необходимы только стремление расти и готовность постоянно меняться, ведь ни один рынок не стоит на месте, конкуренты все время «прокачиваются» и наступают на пятки.

В этой книге ты найдешь:

- волшебный пендель для роста (уже в первой главе);
- инструменты (новые фишки и крепко позабытые старые приемы влияния);
- стимулы для возникновения твоих собственных идей (все-таки в обычной жизни я торгую инсайтами и свою книгу написал в стиле тренинга).

Засиделся на нынешнем уровне? Девять... восемь... семь... Приготовься к взлету!

Руководителю

Хороший РОП или «комдир» — всегда тренер и мотиватор. Уверен, многое написанное в этой книге ты тоже изо дня в день говоришь своим сейлзам. Мы не можем не совпадать, это естественный отбор идей: приживается только то, что работает.

Парадокс: ты все знаешь, но я тебе как автор и тренер все равно нужен:

- нет пророка в своем отечестве;
- сейлз больше поверит тому, что услышал из нескольких источников.

За свою карьеру продажника и тренера я участвовал в создании десятков корпоративных книг по продажам, инструкций и скриптов. Свою же книгу я писал как мотиватор и подсказку на все случаи жизни. Надеюсь, она станет настольной для твоей команды.

Маркетологу

Маркетинг в b2b-продажах несколько отличается от классического товарного. Ключевым потребителем является отдел продаж, который постоянно требует «патронов» для борьбы с конкурентами. Я смотрю на маркетинг с позиции сейлза и потому включил в книгу решения, которые хотел бы услышать на его месте:

- заготовки для продажи компании;
- зацепки для подачи и обоснования высокой цены;
- варианты отличий;
- способы «исключить» конкурента из серьезного рассмотрения;
- усилители для конкурентных преимуществ.

Надеюсь, мои идеи и примеры помогут тебе вооружить коллег для больших сделок.

Тренеру

Продажники с каждым годом «матереют», а классический контент тренинга стабильно напоминает дискотеку 80-х: далекие от реалий b2b пять этапов продажи, рапорт, открытые вопросы, язык выгод, не к ночи помянутые «три “да”» и win-win...

Я пришел в тренинги «с поля». Отбирая, трансформируя, придумывая решения задач заказчиков, я всегда пропускал теорию через практику: если применимо

в чистом виде — оставим, нет — «покиньте пляж, пожалуйста».

Если ты ищешь новое наполнение для старых тем — оно в твоих руках. В книге множество заготовок и примеров, которые можно использовать и для продвинутых тренингов: конкуренция, обоснование цены, убеждение, большие продажи.

Бери, перерабатывай, пропускай через опыт своей компании. Нашими общими усилиями и формируется российская школа продаж.

Правила

Если ты участвовал в тренингах, для тебя не новость, что они начинаются с постановки целей и установления правил. Не будем нарушать традицию, вот мои предложения.

- **Взаимно на «ты».** Это упрощает коммуникацию (как ты заметил, я уже начал, теперь твоя очередь).
- **Сначала сформулируй цель:** каких результатов ты хочешь добиться с моей помощью.
- **Записывай, подчеркивай, рисуй.** Самое ценное в этой книге — твои собственные идеи, обязательно удержи их.
- **Участвуй.** В книге много вопросов и заданий. Чем больше ты сделаешь в процессе чтения, тем больше приобретешь.

- **Сомневайся.** Мы оба ошибаемся: где-то я, где-то ты. Просто критично оцени мои идеи и свои устоявшиеся подходы и попробуй улучшить свои продажи. Не стой на месте, синтезируй.
- **Действуй.** Чтение денег не добавит, придется пойти и отнять их у клиента. Понравилась идея — попробуй при первой возможности.
- **Задавай вопросы.** Себе, коллегам, мне. В конце книги есть мои контакты, я всегда отвечаю на письма.