

Антон Берсерк

# АЛГОРИТМ ПРОДАЖ

**ВЫПУСК 1**

## **БЫСТРЫЙ ЗАПУСК И РАЗВИТИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ**

*25 прикладных приемов*



**Антон Берсерк**  
**Алгоритм продаж: Быстрый  
запуск и развитие отдела  
продаж. Выпуск №1. 25  
прикладных приемов**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=33831174](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=33831174)  
ISBN 9785449090362*

**Аннотация**

Зачем необходим отдел продаж?– Для того, чтобы собственник бизнеса мог на 100% заниматься стратегией;– Для масштабирования продаж;– Для того, чтобы не терялись клиенты;– Для того, чтобы клиенты получали максимум полезного контента при знакомстве с бизнесом;– Для формирования полноценного бренда. 8 из 10 предпринимателей так или иначе приходят к мысли о создании отдела продаж. Рано или поздно. Данное руководство для того, чтобы избежать 90% возможных ошибок, которые могут возникнуть на пути.

# Содержание

ПРО алгоритм продаж, SALESFITNESS и клуб «суперроп»	5
От автора	7
Ресурсы	9
Новые выпуски серии «Алгоритм продаж» в ближайшее время	10
Для чего	11
Для кого	12
Тезисы победы в продажах	14
Вступление. Правила	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

**Алгоритм продаж:  
Быстрый запуск и развитие  
отдела продаж. Выпуск №1  
25 прикладных приемов**

**Антон Берсерк**

© Антон Берсерк, 2018

ISBN 978-5-4490-9036-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# **ПРО алгоритм продаж, SALESFITNESS и клуб «суперроп»**

Либо победят боты, либо человек возьмется за голову и начнет нормально работать с клиентом. Других вариантов нет.

Системные продажи – это циклическая проработка одних и тех же истин. Велосипед в продажах изобрести сложно. И даже невозможно. Все равно все крутится вокруг одних и тех же постулатов: Узнай клиента – Выясни, что он хочет – Покажи то, что можешь предложить – Озвучь цену – Отработай возражения – Убеди – Закрой сделку. Это и есть Алгоритм продаж. Вокруг него все и строится.

Могут меняться технологии поиска клиента, могут меняться экономические условия, могут меняться сотрудники, но общий алгоритм работы с клиентом остается прежним. Как не крути.

Все проекты, которые реализуются внутри «Алгоритма Продаж» посвящены одному и тому же. Циклически, регулярно, разными словами, но об одном и том же. Снова и снова. Результат в продажах приносят не новые технологии,

а умение правильно делать одни и те же действия: Задавать вопросы – Правильно говорить – Вовремя убеждать. Точка.

**Клуб любителей системных продаж «СуперРОП»** – реально-виртуальный тренажерный клуб для проработки управленческих навыков при построении и развитии продаж.

**SalesFitness** – книги о продажах и управлению продажами, проектные работы для построения продаж, видеокурсы по продажам и управлению продажами, живые и дистанционные форматы тренировки сотрудников отделов продаж.

**«Алгоритм Продаж»** – специальные тренировки для развития навыков у сотрудников отдела продаж. Почти тренинг по продажам, но гораздо результативнее.

# От автора

То, что вы сейчас начинаете читать, – это основа основ при систематизации продаж. С этого все начинается.

Мой путь в системных продажах начинался в 2003 году. Именно тогда я впервые попал в жернова системы продаж. Начинать свой путь как обычный менеджер по продажам. Продажником я был хорошим. Дважды был чемпионом в департаменте продаж по итогам 2005 и 2006 годов. Департамент продаж тогда насчитывал более 50 менеджеров по продажам.

Впоследствии я прошел все ступени карьерной лестницы. Я был руководителем группы, где работало 8—12 человек, потом я руководил отделом, где работало более 50 человек.

Для чего я рассказываю эти факты? Чтобы вы понимали, информация в данной книге – практическая выжимка. Все проверено, перепроверено.

Я не люблю писать про эмоции. Я люблю писать инструкции. Пусть данная книга послужит инструкцией для вас в деле построения систем продаж.

Чем я занимаюсь сейчас?

Я занимаюсь профессиональным обучением менеджеров по продажам, руководителей отделов продаж, директоров и собственников и периодически помогаю строить отделы продаж. Систематизировав свои знания, я создал методику, которая получила название «Алгоритм продаж». Именно по этой методике я тренирую менеджеров по продажам, именно по этой методике я строю системы обучения внутри действующих отделов продаж и именно по этой методике я строю системы продаж.

Профессиональный инструктор по продажам, бизнес-тренер, бизнес-технолог, спикер.

# Ресурсы

<http://salesfitness.ru/>

**портал системных продуктов от Антона Берсерка**

<http://SuperROP.ru/>

**Клуб любителей системных продаж «СуперРОП»**

<http://algorithm-1.ru/>

**надежные тренировки для чемпионов в продажах**

<https://www.instagram.com/antonberserk/>

**аккаунт в Инстаграм**

<https://www.facebook.com/antonberserk>

**аккаунт в Facebook**

<http://1-op.ru/o-nas/>

**Информация об авторе**

# Новые выпуски серии «Алгоритм продаж» в ближайшее время

Для получения информации о новых выпусках подпишитесь на рассылку на <http://salesfitness.ru/>

**Выпуск №2.** «Алгоритм продаж: 50 способов убеждения».

**Выпуск №3.** «Алгоритм продаж: как запустить систему убеждения клиентов. Самоучитель для руководителей».

**Выпуск №4.** «Алгоритм продаж. Самоучитель для менеджеров по продажам. Кейсы, примеры из практики, работа над ошибками».

**Выпуск №5.** «Алгоритм продаж: трафик. Где брать клиентов. Самоучитель от А до Я».

## Для чего

*Увеличение эффективности действующей системы продаж.* Используйте данный материал как методичку при запуске новых направлений, при доработке действующей системы продаж.

*Запуск отделов продаж с нуля.* Используйте данную методичку в качестве пошаговой инструкции по созданию отдела продаж с нуля.

*Аудит и поиск слабых мест в системе продаж.* Используйте данную методичку как инструмент анализа текущих процессов внутри системы продаж. Все ли работает, правильно ли работает.

# Для кого

*Для собственников компаний.* Неважно, какой у вас размер компании. В основе любой компании все равно есть отдел (ы) продаж, который (е) должны продавать ваш продукт и услугу. Чем лучше они работают, тем выше доходность бизнеса.

*Для руководителей компаний.* Любая компания должна продавать. Это основа. Система продаж должна работать как часы, чтобы приносить ожидаемый результат. Лично для вас это и рост доходов, и реализация амбиций, и уважение сотрудников.

*Для руководителей отделов продаж.* Управлять продажами несложно, если понимаешь все элементы системы и умеешь их правильно применять. Это отличный инструмент для увеличения продаж и доходов в целом.

*Для менеджеров по продажам.* Карьера в продажах невозможна без знаний. **Управлять – это не то же самое, что продавать.** Тренируйте навыки. Лично для вас это и рост доходов, и более прочные позиции внутри бизнеса.

*Для начинающих предпринимателей.* Даже если вы работаете один, вы должны понимать, что такое отдел продаж, и как он запускается. Рано или поздно, но вы к этому придете. И чем раньше, тем лучше. Лично для вас это лишний инструмент для роста оборотов и выживаемости бизнеса в целом.

*Для маркетологов.* Понимая суть системы продаж, вы сможете более точно воздействовать на клиента. Вы сможете влиять на то, что слышит, видит и знает клиент. Лично для вас это гордость за сверхрезультат, лишний кейс в вашу копилочку достижений.

*Для HR-специалистов.* Работа с персоналом в продажах всегда требует полного понимания реалий, в которых живут продажи. Вы сможете эффективно набирать руководителей, обучать кадровый резерв, тренировать действующих руководителей. Лично для вас это и рост доходов, и признание со стороны руководства.

# Тезисы победы в продажах

*«ВЕДИ ПРАВИЛЬНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ ОТ И ДО!»*

*«ВСЕГДА ИЩИ КЛИЕНТОВ!»*

*«СЧИТАЙ СТАТИСТИКУ!»*

*«ДЕЛАЙ КЛИЕНТОВ ПОСТОЯННЫМИ!»*

*«ВСЕ СОХРАНЯЙ И АВТОМАТИЗИРУЙ!»*

*«ЕСЛИ У ВАС 10—30 КЛИЕНТОВ, ТО ПРОБЛЕМ С УПРАВЛЕНИЕМ НЕ БУДЕТ. ЕСЛИ 500—5000, ТО ОТДЕЛ ПРОДАЖ НЕОБХОДИМ НА 299%!»*

Отдел продаж создается с целью реализации этих тезисов и с целью развития масштаба деятельности бизнеса (увеличение оборотов, маржинальности, ассортимента, прибыли, географии присутствия, амбиций собственника и топ-управления).

# Вступление. Правила

– Отдел продаж есть смысл запускать тогда, когда на это есть деньги, ибо это процесс затратный и иногда (частенько) небыстрый по развитию.

– Если денег нет, то делайте из себя отдел продаж. Правила одни и те же, разница только в том, что нет найма персонала, а все вы делаете самостоятельно – и продаете, и управляете, и администрируете, и обучаете сами себя. Это вполне возможно.

– У отдела продаж должен быть руководитель. С первого дня. Управлять отделом продаж – это ежедневно считать цифры. Много цифр. Без перерыва. Метрика сотрудников, деньги, трафик.

– Создать отдел продаж несложно. Сложнее им управлять. Люди всегда ломают любую логику. Контроль за людьми должен быть жестким. Именно поэтому у отдела продаж всегда должен быть руководитель, на 100% погруженный в процесс.

– Развитие бизнеса без отдела продаж невозможно. Примите это как аксиому. Самостоятельно бизнес может хаотично дорасти до каких-либо параметров. Но планомерный рост

без отдела продаж невозможен. А уж тем более невозможна конкурентная борьба.

– Отдел продаж – это инструмент, лопата. Нет мастера во главе инструмента – нет результата. Лопатой гвозди не забивают, лопатой копают. Шлифуйте свое мастерство по управлению продажами. Это несложно. Это требует погружения и квалификации (приходит со временем).

# 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.