

ЗНАТЬ, ЗАЧЕМ ТЫ ЗДЕСЬ
И К ЧЕМУ СТРЕМИШЬСЯ

САМОСОВЕРШЕНСТВОВАТЬСЯ

БЫТЬ В ЦЕНТРЕ ВСЕГДА

КОНТРОЛИРОВАТЬ СИТУАЦИЮ

ЗАКОННОСТЬ

ПРАВИЛЬНО РАБОТАТЬ С ТЕРРИТОРИЕЙ

РАБОТАТЬ ПОЛНЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ

НЕ ОПАЗДЫВАТЬ

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Станислав Тетерский

Сборник рассказов

СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

18+

Станислав Тетерский
Менеджер по продажам

«ЛитРес: Самиздат»

2018

Тетерский С. В.

Менеджер по продажам / С. В. Тетерский — «ЛитРес: Самиздат»,
2018

С одной стороны - нужно продержаться и через два года перспектива военной службы за границей, с другой - катастрофически низкая зарплата, денег не хватает даже на аренду квартиры. А тут еще манящие объявления в газетах о возможных небывалых заработках. Неужели реально зарабатывать в день столько, сколько я зарабатываю за месяц? Начало XXI века принесло в нашу жизнь новое направление торговли - сетевые прямые продажи. Те, кто вникнул в суть, продвигались по служебной лестнице и стали успешными во многих сферах бизнеса. Но закон вероятности никто не отменял...Содержит нецензурную брань.Содержит нецензурную брань.

Содержание

Часть 1	5
Пять и восемь	5
Глава 1	5
Две тысячи	5
Глава 2	6
Чита	6
Глава 3	7
Обзорный день	7
Глава 4	13
Ретрейн. Тренировочный день	13
Глава 5	16
Соло	16
Глава 6	18
Спас	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Часть 1

Пять и восемь

Глава 1

Две тысячи

Работа в военном ведомстве была нудной и однообразной.

Я разбирал входящую и исходящую корреспонденцию, изредка отвозил и привозил письма. Для человека, который привык к движению, такая работа точно не то, что ему нужно в жизни. А самое главное – работа не приносила дохода.

Москва очень сурова к приезжим. Если вы не будете шевелить булками и работать, то быстро победный порыв, с которым вы уезжали из родного гнездышка, сменится на горечь поражения и поиска денег на покупку билета обратно домой.

Зарплата моя, после испытательного срока в три месяца (из которых один я уже отработал), должна была составлять 3000 рублей. Это при средней аренде жилья по Москве от 5000 рублей в месяц.

Успокаивало одно: надо было продержаться два года до получения диплома о высшем образовании. А дальше погоны лейтенанта и карьера офицера на Ближнем Востоке.

Поддерживал брат. Я жил у него на Красном Строителе и не «парился» насчет аренды. Старенькая однушка была очень уютной. Большая кухня позволяла разместить там диван, поэтому превратилась в комнату. Мою комнату.

На дворе стоял июль 1999 года. Брату предстояло уехать в командировку на месяц. Уезжая, он оставил мне на жизнь две тысячи рублей и со словами «С Богом!» отправился в путь.

Уже на следующий день мне позвонил мой армейский друг и сказал, что приезжает в Москву на два дня...

С похмелья тяжело просыпаться. Как будто два гнома маленькими молотками колотят по вискам. Нужно будить Большого, у него через три часа поезд домой. Мой армейский товарищ Саня, по кличке Большой, позавчера приехал в командировку в Москву. Два последних дня были веселые и пьяные. Хорошо, что сегодня воскресенье: есть день для того, чтобы отойти.

Сев на край кровати и обхватив руками голову, я попытался сжать её, как тисками. А вдруг боль уйдет? Не помогло.

Зашёл на кухню, достал аптечку. Нужно выпить одну таблетку анальгина, запить водой, желательно сразу литр влить в себя. И двадцать минут лежать без движения.

Прилёг.

Брат уехал три дня назад, а две тысячи, которые он мне оставил, мы прогуляли с Большим за два дня. Две тысячи, которые предназначались на месяц. Надо было что-то делать, так как денег оставалось максимум на десять поездок в метро. Ближний Восток отдалялся, надо было думать не о будущем, а элементарно как-то существовать в настоящем.

Боль отпустила.

Я растолкал Большого, накормил завтраком и проводил на поезд. Купив у метро газету «Ищу работу», стал искать подходящие вакансии. Я четко знал, что хочу попробовать работать в продажах, так как опыт в этой части в родной Чите до армии у меня был.

Манящие объявления «Зарплата от 500 до 3000 рублей в день» не давали мне, человеку, который должен был получать 3000 в месяц, покоя. Неужели "развод"? Как такое возможно?!

«Не испытай – не поймешь» – пришла в голову гениальная фраза какого-то умного человека.

Позвонил по одному из указанных номеров, где девушка с необыкновенно приятным голосом вполне четко сказала: «500 рублей минимум, который можно заработать в день. А еще премии, бонусы и карьерный рост. И это не гербалайф, не пылесосы и не книги. А работа с ювелирными украшениями!»

Надо было пробовать. Я представил, как стою за стойкой ювелирного магазина. Сразу из памяти всплыл случай из Читы...

Глава 2

Чита

Это было в 1994 году.

Мы с моим другом Лехой работали продавцами в ларьке на стадионе «Труд» в Чите. Место было проходное, рядом были железнодорожный и автовокзалы.

В то время ларек – это место, где можно было купить всё.

В ассортимент нашего магазина входили: водка, коньяки, ликеры, спирт, пиво, вода, презервативы, жвачка, конфеты, печенье «Чоко-пай», лапша «Доширак» и прочее. А еще обязательно папиросы и растворитель. Для особых ценителей – ацетон.

Девяностые внесли моду на курение того природного дара, про который нельзя говорить, разве что шепотом, с такими же почитателями. Но читинские пацаны очень специфично подходили к вопросу потребления. Крепким забайкальцам было мало просто природного дара, они смешивали его с растворителем и варили.

В общем, папиросы и растворитель приносили доход не меньше, чем водка и прочий алкоголь. Вот такое было время.

В один из вечеров в окошко ларька заглянуло слегка помятое лицо мужчины. Он протянул пакет, в котором было 100 колец из белого металла с большим овальным камнем – янтарем. Сумма сделки равнялась бутылке водки, поэтому мы, не задумываясь, ударили по рукам.

Уж с чем, а с водкой вообще в ларьке не было проблем: «Смирнов», «Распутин», «Абсолют», «Пшеничная» и ещё порядка пяти наименований, спирт «Ройал» (как же без него – 5 бутылок по 0,5 л. выходило).

«Наполеон» – отдельная песня. Напиток аристократов. Вопрос: «А есть у вас коньяк «Наполеон?» очень радовал меня как продавца. В кассе сразу оседала хорошая котлетка денег. Это был такой напиток, который завораживающе действовал на любую девушку. Пацан, у которого в пакете болталась бутылка «Наполеона», был обречен на успех.

Уже в Москве, когда я попробовал настоящий французский изысканный коньяк «Наполеон», мне стало понятно, что нам впихивали пойло. Поляки использовали открытие границы, чтобы продавать нам сделанные по лицензии в Польше алкогольные напитки.

Все эти «Смирнов», «Распутин», «Абсолют» – всё было, в основной массе, имитацией настоящих напитков. А ещё в продаже имелись ликеры на любой вкус: «Лимонный», «Мятный», «Кофейный», «Персиковый» и «Абрикосовый». Из всей массы выделялось вино «Таежный эликсир». Из голубики. Божественный напиток.

Так что, девяностые – это время зарождения алко-гурманов!

В общем, когда мужик сказал, что с нас за весь его товар – бутылка водки, мы быстро пришли к согласию!

Мы уже знали, куда попробуем «толкнуть» кольца.

Совсем недавно открылись торговые ворота с Китаем, из Забайкальска потянулись китайские «барыжки». Для них организовали специальный рынок рядом с Мемориалом.

Они скупали все подряд: электронику, часы, чеснокодавилки, ложки, ножи, меха, шинели, шапки и т.д., и т.п. Скупали все наши качественные изделия, чтобы через 10 лет вернуть всё нам, только в худшем исполнении. Но чаще не скупали, а обменивали. Что уж там говорить – магазины были пусты. А тут такое счастье!

Нам предлагались взамен двусторонние пуховики: с одной стороны розового, а с другой – зелёного цвета. Через два месяца пух сползал вниз куртки, и все ходили, как балерун в пачке.

В почёте были костюмы «Адидас» сине-красно-зелено-белого цвета с сине-красно-зелено-белыми полосками. Все жители Читы и области, да что там Читы – всей России – были, как братья-близнецы, одеты в одинаковые наряды. Эдакие болельщики «Салавата Юлаева» и «ЦСКА» в одном костюме.

Кроссовки. Мы называли их "кроссовки-неделька", так как трескались они через неделю, максимум две.

Наши кольца приглянулись китайским товарищам. Они собирались кучками, очень смешно болтали на далёком для нас языке. Некоторые китайцы наглые. Им необходимо быть такими. Их там очень много, и только смелые и наглые прорываются. Приходилось вести ожесточенные переговоры при сделках. Именно тогда я почувствовал азарт продаж.

Спустя неделю избавились от всех колец.

У Лехи дома вся комната была завалена футболками, кофтами, куртками, кроссовками «неделька» и прочей китайской дребеденью, которая была успешно распродана.

С бутылки водки мы получили два ящика водки и бутылку «Наполеона».

Читу я покинул в 1997 году, сразу после службы в армии.

На мне были модные китайские джинсы с висячим брелоком, наличие которого на Родине было шиком.

Брат Серега, благодаря которому я переехал в Москву, встречая меня на Ярославском вокзале, посмотрел на меня удивленно и строго сказал: «Сними это немедленно!»

Оказалось, что этот брелок был... этикеткой.

Так началась моя столичная жизнь.

Глава 3

Обзорный день

Работу с ювелирными украшениями предлагали в разных объявлениях. Выбрал два, подкинул монетку – выпала решка. Это был офис на Динамо.

На следующий день я приехал на работу, написал заявление об увольнении, и, так как был на испытательном сроке, мне не пришлось отрабатывать положенные две недели. Полковник, с примечательной фамилией Богославский, благословил меня на ратные подвиги и отпустил с миром.

Ровно в 09-00 утра следующего дня я был на Динамо. К тому моменту на собеседование уже собралось порядка 20-30 человек.

Офис располагался в подвальном помещении. Через 10 минут открылись двери и оттуда начали выходить улыбающиеся, жизнерадостные молодые люди. В большинстве своём в костюмах и галстуках, в руках они держали чёрные кейсы.

Вышла миловидная блондинка и пригласила нас пройти в офис. Спустившись по лестнице, мы увидели, как несколько человек упаковывали в кейсы ювелирные украшения. Сочетание черного цвета кейсов и золотого цвета украшений завораживало.

– Здравствуйте, меня зовут Светлана, я – ассистент менеджера.

Та самая блондинка, которая открывала дверь, была заместителем руководителя. Ассистент менеджера. Так называлась ее должность.

По одному, нас стали приглашать на собеседование.

Особые навыки, наличие высшего образования, опыт – всё это не играло роли. Главное – желание зарабатывать и идти вверх по карьерной лестнице.

Ассистент менеджера Светлана выглядела весьма респектабельно: симпатичная блондинка с ослепительной белоснежной улыбкой, стройной фигурой, заметными выпуклостями, манящими через разрез пиджака, безупречным маникюром. И все это пиршество взгляда заканчивал деловой костюм.

«Наше направление только приживается в России», – начала беседу с нами Светлана. – Поэтому реально не просто зарабатывать от 500 рублей до 3000 рублей в день, а идти вверх по карьерной лестнице. Я – пример того, как можно достичь всего своим трудом. Я так же, как и вы, начинала работу стажером с инструктором. Затем стала инструктором, собрала свою команду, среди которых оказались пять единомышленников. Они помогли мне стать ассистентом менеджера – заместителем генерального менеджера. И поверьте, через два-три месяца я открою свой офис и стану генеральным менеджером. У нас очень жесткий график работы – с 08-00 до 20-00. Опаздывать нельзя. В 08-00 начинается общее собрание. Работа связана с выездной торговлей с понедельника по пятницу. Первые два дня вы работаете с инструктором, далее начинаете сольную карьеру. Чтобы понять специфику нашей работы, вам необходимо пройти стажировку».

После такой вводной части сразу отсеялась треть – это те, кто хотел работать неполный рабочий день.

Нас разделили в группы по пять человек и «раздали» инструкторам.

Нашей пятерке достался молодой парень. С белоснежной улыбкой, с безупречной стрелкой на черных брюках, в лакированных ботинках.

Он вывел нас на улицу и обыденным голосом сказал:

– Ребята, такая история. Сейчас надо срочно заехать в Подмоскowie и прополоть на даче картошку. А потом поедем работать. Сегодня я вам показываю работу, соответственно деньги вы не зарабатываете. Если все устраивает, и вы соглашаетесь работать, завтра у вас «ретрейн». Тренировочный день, где вы уже можете самостоятельно начинать зарабатывать деньги. Если всё идет хорошо, на третий день выходите сольно. То есть уже работаете самостоятельно целый рабочий день! Кого не устраивает – не задерживаю...

Трое из пятерки сразу отказались. Но я понял, что в истории с картошкой кроется какой-то подвох.

Позже Алексей (именно так звали нашего инструктора) рассказал, что так он отсеивал тех, кто не заинтересован в работе: «Если по-настоящему нужна работа, идут до конца. Да и обучать легче двоих, чем пятерых».

Вторым стажером был парень по имени Роберт.

На улице стоял жаркий июль 1999 года. По дороге из офиса Леха угостил нас квасом, и мы поехали на работу.

Добравшись до метро «Тёплый Стан», погрузились в маршрутку и помчались в сторону области. Через 30 минут Алексей попросил водителя остановиться практически в чистом поле.

"Блин, неужели и вправду едем копать картошку?" – промелькнуло в голове.

– Ладно, братцы, перекур и идем работать! – сказал инструктор.

Мы сели у пруда.

– В общем, так, пацаны! – начал разговор Алексей. – В день я зарабатываю не менее 3000 рублей. Я работал по городу, но сейчас мне интересно Подмосковье. А вернее – стройки. А еще точнее – строители коттеджей. И сейчас я вам докажу, что заработок в день 3000 рублей – это реальность, а не вымысел.

Побросав бычки, отправились в путь.

Спустя 15 минут появились очертания грандиозной стройки. Раньше здесь был оздоровительный лагерь, но пришли другие, лихие времена – начались массовые застройки Подмосковья. По всему периметру были разбросаны строящиеся коттеджи. Из кирпича, камня, кругляка, бруса. На любой вкус.

– Стас, ты пока посиди, а Роберт пойдет со мной.

Я видел, как они зашли в строящийся коттедж. Спустя 30 минут зашли ещё в один, а спустя ещё 20 минут они вышли и направились в мою сторону.

– Ну, в общем, всё! – довольно сказал наш инструктор.

Он вынул из кармана три свеженькие купюры по тысяче рублей.

– Я свою норму на сегодня сделал. Можно возвращаться в офис.

Я смотрел то на него, то на Роберта. Конечно, был рад за этого «чувака», за его норму. Но какого хрена потерял целый день и драгоценные деньги на проезд? Не увидел работы!

– Ах, да! – видимо вспомнив про мое существование, сказал Алексей. – Надо же тебе работу показать. Пойдём!

Мы подошли к невзрачной бытовке.

– Тук-тук, разрешите к Вам? – сказал инструктор.

В бытовке была двуспальная кровать и стол. На верхней полке отдыхал мужчина, внизу тетушка. Они явно не ожидали гостей.

– Здравствуйте, меня зовут Алексей. Мы представляем Московский ювелирный завод. Сегодня мы проводим в Вашем районе презентацию ювелирных изделий из нового, уникального сплава. Нитрид-титановый сплав – разработка российских инженеров. Благодаря тому, что основной материал – титан...

– Нам ничего не надо, денег нет! – категорично оборвала его речь женщина.

– Да не нужны нам ваши деньги! Поймите меня, моя задача провести в вашем районе презентацию, ознакомить вас с уникальным материалом. Так что с вашего позволения, я продолжу. Наши изделия на 85% состоят из титана, на 13% из никеля и на 2% из золота. Благодаря тому, что основа соединения – титан, материал, который используется в самолётостроении, изделия получаются прочными. Хочу отметить, что это именно сплав, а не напыление. Сейчас я продемонстрирую вам несколько тестов, которые наглядно подтвердят мои слова!

Алексей положил на стол черный кейс, открыл крышку.

В кейсе было 10 футляров и две красные бархатные коробки. В коробках находились серьги, кольца, цепочки разных размеров и толщины, кулоны на цепочке со знаками зодиака и крестиками.

Лёха начал открывать футляры, внутри каждого из которых был комплект: кольцо, сережки и кулон на цепочке. Один из наборов дополнял браслет. Блеск золотого оттенка в сочетании с разнообразными камнями создавал магический эффект.

Я перевёл взгляд на женщину. По её глазам понял, что она на крючке.

– А сколько стоит вот этот набор? – спросила она.

Я вспомнил, как она чётко твердила, что у неё нет денег и ей ничего не надо.

– Пожалуйста, дайте мне закончить презентацию! – Алексей был категоричен.

Он вытянул из коробки цепь, взял со стола нож и начал методичными движениями водить по цепи.

– Обратите внимание: на цепи не остается ни одной царапины. Но это еще не всё! Данный сплав не подвергается окислению. Нет ли у вас случайно соляной или серной кислоты?

Женщина отрицательно замахала головой, не сводя восхищенного взгляда с заветной шкатулки.

– Очень жаль. Очень! Я бы вам продемонстрировал тест на окисление. Наши инновационные изделия не подвержены окислению

Чем больше говорил мой инструктор, тем больше я убеждался, что буду работать!

– В основном, мы используем только натуральные камни. Обратите внимание вот на это кольцо с переливающимся камнем. Это кошачий глаз. Магический камень. В этом наборе натуральный камень топаз, здесь рубин. Единственный искусственный камень, который используется в наших изделиях – это фианит, искусственный бриллиант. Он выращивается в инкубационных условиях в Подмосковье.

Я обратил внимание, что уже и мужичок, который лежал на верхнем ярусе двухэтажной кровати, спустился и зачарованно вглядывался в украшения.

Алексей перешел в окончательное наступление.

– Хочу обратить ваше внимание, что эти украшения уже можно приобрести в ювелирных магазинах Москвы. Так как материал инновационный, в настоящий момент данные украшения реализуются только в двух магазинах Москвы. Этот замечательный гарнитур, состоящий из кольца, сережек, кулона на цепочке, стоит в московском ювелирном магазине 600 рублей. Серьги с камнями – от 400 рублей. Цепочки с кулонами – от 600 рублей. Отдельно большие цепи – от 500 рублей.

Затем он выдержал паузу, понял, что его слышат, продолжил.

– В виду того, что мы работаем непосредственно на ювелирном заводе и для нас очень важно, чтобы как можно больше потребителей ознакомились с нашими изделиями, мы предлагаем их по цене завода-изготовителя. Например, вот этот набор из кольца, сережек и кулона на цепочке стоит в магазине 500 рублей. Я же предлагаю данный набор всего за 300 рублей. И, более того, приобретая комплект, вы получаете подарок на ваш выбор: кольцо, серьги или кулон на цепочке.

Подарок окончательно добил работяг.

В голове сразу сработал калькулятор. Ничего себе, экономия какая.

– А если я в Москву поеду, мне подарок дадут?

– Ну что Вы, конечно нет! Изделия в подарок Вы можете получить, только приобретая во время презентации.

– А можно я в подарок к набору вот эту печатку себе возьму?

– Можете! То, что находится в этих двух коробках, а это – кольца, серьги или кулон на тонкой цепочке.

Мужчина решил, что ну и бог с ней, с Москвой и сразу взял два набора, получив в подарок заветную печатку.

Женщина, которая в начале утверждала, что денег нет, достала из-под матраса две тысячи рублей.

Продав четыре набора, цепи, кулоны, наградив подарками, а главное, наградив отличным настроением уважаемых трудяг из Молдавии, мы вышли из вагончика.

Судя по лицу Алексея, день сегодня задался.

– Ну что, едем оформляться? – спросил инструктор, когда мы подошли к Роберту.

Возражений не последовало.

Во время обратной дороги наш инструктор, как только мы погрузились в маршрутку, сразу уснул на кресле сном младенца.

По приезду в офис Алексей раздал нам анкеты и листки с ручкой.

– Парни! Вы сами видели все. Стас, ты видел, что поначалу к нам были настроены негативно? Как она утверждала, что у неё денег нет? И как она раскрепостилась по мере презентации. Люди ждут праздника. У них все рутинно! И тут вы – люди-праздники. Улыбайтесь,

говорите уверенно, не отводите глаз от собеседника! Они все ждут нас, просто еще про это многие не знают! Вы видели, как сегодня я выстраивал работу. По личному опыту, самое главное – начинайте с руководителя. Первого, кого ищете – директора! Очаруйте, проведите для него лучшую презентацию вашей жизни! Одарите его подарками, добейтесь его расположения. Вы только представьте: одно дело, когда тебя коллективу представляет руководитель. И другое дело, когда руководитель заходит, например, в бухгалтерию, а там ты расположился. Кто такой, что «впаривает»? Достанется и вам, и сотрудникам бухгалтерии!

А теперь, берите ручки и листки. Записывайте и до завтрашнего дня выучите ПЯТЬ ПРАВИЛ ОБЩЕНИЯ и ВОСЕМЬ СТУПЕНЕЙ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА.

1. Приветствие

Улыбнитесь человеку, который встречает вас в дверях, поприветствуйте! Доброе утро, день, вечер. Здравствуйте. Дайте ему понять, что несёте отличное настроение.

2. Представление

Начните представляться. Я, Роберт, представитель московского ювелирного завода. В вашем районе (городе, населенном пункте) проводится презентация ювелирных украшений из новейшего материала – нитрид-титанового сплава! Это новое достижение российских ювелиров. Наша продукция уже реализуется в двух московских магазинах и посетители по достоинству оценили ювелирные изделия. Но для нас важно, чтобы и другие потребители увидели преимущество наших украшений. Поэтому, руководство завода приняло решение отправлять для проведения презентации своих сотрудников. Сегодня мне выпала честь работать в вашем районе.

Имейте в виду, что вас никто не ждет! Никто заранее не готовился к вашему визиту. Но это они так думают. Главное, чтобы вы так не думали. Будет много негатива. «Нам некогда, приходите завтра, директора нет». Нет директора, спрашивайте зама! Выглядите убедительно! У вас выделен только один день для проведения презентации в данном районе. Вам нужно перейти к третьему шагу.

3. Презентация

Если вас допустили до презентации, считайте, что вы близки к успеху.

Теперь главное – не спастовать и грамотно произвести презентацию! Вас тогда ждёт успех, когда информация буквально "вылетает" из ваших уст! Учите название сплава, соотношение материалов, проводите необходимые тесты.

Важна каждая мелочь! Обратите внимание, что все украшения у меня в кейсе. Не в пакете с ручкой, а именно в кейсе. Такие кейсы выдаются инструкторам. Все изделия у меня аккуратно разложены. Если Вы вытащите коробку с сережками, а из пакета вместе с коробкой выпадут крошки от булки, которую вы ели, пока ехали до места на электричке, вы обречены на провал. Соответствуйте уровню представителя ювелирного завода.

Начинайте презентацию с уклоном на особенность наших ювелирных украшений. Нитрид-титановый сплав. Не напыление, а именно сплав. Все компоненты не подвергаются окислению. Хочу обратить особенное внимание, что 85% нашего сплава – титан! Это один из самых прочных материалов. Он используется в производстве космических кораблей, подводных лодок и другой военной техники, где на первом месте – прочность. При всем этом, титан – один из самых легких материалов. В составе нашего сплава также 13% никеля. Никель – металл, который не подвергается окислению. Цвет изделию придает золото, которое составляет остальные 2%. Акцент на то, что это не золотые украшения, а изделия из сплава. Полу-драгоценного.

– Сейчас я проведу вам несколько тестов, которые демонстрируют цельность и прочность изделий, – для пущей убедительности, Алексей достал из кейса цепь, сходил за ножом. Взяв и растянув цепь, начал водить по ней ножом.

Он продемонстрировал цепь. Ни одной царапины.

– Видите, первый тест доказывает, что это именно цельный сплав, а не напыление. Второй тест на прочность. Можно использовать табуретки и стулья. Но только не из массива дуба в 50 кг. Аккуратно складывайте цепочку от кулона пополам и подвешивайте стул. Видите, цепь выдерживает! Ещё есть тест на кислоту. Щелочная кислота. Если вы окунете изделие в данную кислоту, а потом вытащите обратно и протрете тряпкой – оно будет блестеть еще лучше! Камни. Знайте, какие камни представлены в том, или ином украшении.

Помните главное правило презентации: никогда не озвучивайте цену, пока полностью не закончите презентацию. Когда вы достанете все изделия и проведете тестирование, плавно переходите к четвертому пункту.

4. Вилка цен

Акцентируйте внимание на том, что ваша основная задача – максимально довести информацию до потенциального клиента. Теперь он готов к главному.

Вилка цен – это сравнение стоимости в магазинах с ценами завода-изготовителя, по которым вам выпала честь предложить покупателям приобрести ювелирные украшения.

Начинайте с цен в магазине, заканчивайте ценами завода. Только сегодня, только один день. Или – в московский магазин. Без выбора, фактически. И когда глаза горят, переходите к пятому правилу общения.

5. Заключение сделки плюс рехеш

Рехеш – важный, решающий фактор заключения сделки. Рехеш – стимулятор продаж. Подарок, который, при правильном преподнесении, позволит вам увеличить вероятность заключения сделки до 90%!

"Хочу обратить ваше внимание на то, что при приобретении комплекта из кольца, серёжек и кулона с цепью, в подарок вы получаете одно из ювелирных украшений на ваш выбор: кольцо, серёжки или кулон на цепочке. Также подарок действует при приобретении браслета и большой цепи.

Помните, что каждая большая цепь имеет своё плетение. Змейка, картье, карточное, якорное, бисмарк."

Я записывал каждое слово, Алексей тем временем продолжал.

– Вы видели сегодня сами, как действуют подарки. Рехеш. Не скупитесь на подарки!

Эти пять правил вы должны знать наизусть! Никогда не нарушайте очередность! Перебивают Вас, просят сразу продать – не ведитесь. Соблюдайте последовательность!

Теперь я расскажу про восемь ступеней к достижению успеха.

Знать, зачем ты здесь и к чему стремишься

Я знаю, что буду генеральным менеджером. Видели сами – продавать и зарабатывать реально! Работа в команде приносит результаты.

Не опаздывать

Это важно. В 8-00 вы обязаны быть в офисе. Собрание является обязательным утренним ритуалом.

Работать полный рабочий день

Работая полные восемь часов, вы точно найдете покупателя.

Правильно работать с территорией

Необходимо максимально охватить территорию. Чаше открывайте двери, общайтесь, вырабатывайте "спич"!*

Закон вероятности

Он тесно связан с правильной работой с территорией. Не бойтесь дверей. Возможно, за той, которую вы боитесь и есть ваш выигрышный билет.

Контролировать ситуации

У вас полный чемодан ювелирных украшений. Вы не должны расслабляться. Контролируйте ситуацию! Кражи случаются постоянно. Контролируйте всё, что происходит рядом.

Быть готовым ко всему

Это важный пункт. Вы должны прогнозировать на шаг вперед. И быть готовым к непредвиденным обстоятельствам.

Самосовершенствоваться

Если вы пройдёте семь ступеней, вы автоматически получите бонусом восьмую – самосовершенствование. От двери к двери, из города в город вы усовершенствуете те базовые знания, которые дам вам я. Сделайте свой спич индивидуальным.

Правила и ступени завтра будете сдавать мне наизусть, с утра. Завтра у вас ретрейн, тренировочный день. Я выдам вам по два комплекта наборов, по паре серёжек и три кольца. Начнете с малого. Дальше посмотрим. Может, и не ваше это.

Еще он объяснил нам, что каждый продукт имеет свою единицу.

Самый дорогой комплект состоит из четырех предметов: кольца, сережек, кулона на цепочке и браслета. Продав его, положите в копилку 4 единицы. Простой комплект из трех предметов – 3 единицы. Большая цепочка – 1,5. Кольца, серьги и кулончики на цепочке – по единице.

– Норма инструктора – 20 единиц. Ниже 10 опускаться нельзя.

По ценам проконсультирую завтра. А сейчас бегите домой. Готовьтесь, завтра ответственный день.

Я спешил домой с предвкушением начала новой эпохи!

Вперед! Чем я хуже Лехи или Светы? Если он может, она смогла, почему я не могу?! В 21-00 последний раз перечитал правила и ступени. Чтобы лучше запомнить, убрал их под подушку. Засыпая, подумал: «Надо с Лехой отметить как-нибудь!»

Глава 4

Ретрейн. Тренировочный день

В 8-00 я уже был на собрании. В офисе работало около сорока человек.

Очень много людей приходило, но очень многих и отсеивали. Костяк офиса составляли 10 человек – инструкторы и ассистенты менеджеров.

Кроме Светланы, был и второй ассистент менеджера, Аня. Работа ассистента-менеджера – это работа психолога! Вот взять Аню. Нужно было с утра настроить на боевой лад более тридцати человек. Это очень ответственное занятие! Как бы ты себя ни чувствовал, а должен приехать раньше всех, встретить и настроить позитивом на весь день огромное количество людей.

Не знаю, как ей с утра каждый день приходилось проводить собрание, но факт остается фактом: невзирая на простуду, женские дни, глубокое похмелье и прочие факторы – каждое утро она бодро начинала собрание. С улыбкой объявила «хай роллера»* вчерашнего дня. Человека, который набрал больше всех единиц. Набрал, например, 50 единиц – выиграл. И получил утром дополнительный бонус – 500 рублей. Сто рублей за каждый десяток! Три, четыре, а то пять соточек были не лишними. Каждый стремился быть лучшим. Конкурсы анекдотов. Выиграл – сотку получил.

Очень забавным был конкурс на собачьи гавканья. Набрал ты в поле, например, 20 единиц, позвонил в офис и прогавкал два раза. Ассистент отмечал это. Кто больше «нагавкает», тому столько соток премии. Реально, набирали номер и говорили в трубку: Пупкин – гав, гав.

То есть Пупкин 20 единиц уже объявил. Еще десять единиц сделал – опять звонишь: «Пупкин – гав». Мол, десяточку еще сверху. Так как мобильный в то время был для нас роскошью, звонили с автоматов. Смешно со стороны выглядело, когда кто-то гавкал в трубку.

Еще смешней приходилось операторам пейджинговой связи. У ассистентов-менеджеров были с собой пейджеры. Этот атрибут успеха дарили, когда они проходили испытания и вступали в должность. Им на пейджеры также приходили оповещения: "Пупкин: гав, гав."

Когда я звонил операторам, им сразу становилось весело:

– Добрый день, оператор Марина, слушаю.

– Здравствуйте. Для абонента 1520 оставьте сообщение: «Тетерский – гав, гав, гав». Причём, я специально делал голос, максимально похожий на собачий.

– Ав-ав-гав, – старался я четко зафиксировать набранные 30 единиц.

– Молодой человек, Вы что, издеваетесь надо мной? Зачем Вы лаете?

– Девушка, напишите, как я Вам говорю, это просто необходимо. Три раза гав. Ав-ав-гав! – опять громким собачьим баритоном произнес я.

На следующее утро на собрании объявили победителем – и триста рублей бонусом.

Также на собрании объявлялись люди, которые были допущены к самостоятельной работе.

Текучка кадров наблюдалась постоянная. После объявления Победителя, очередь доходила до тех, кто навсегда покидал наш офис. Каждый день кто-то уходил. Чистка рядов была неизбежна! Те, кто «убивался в поле». Те, для кого эта работа считалась просто временным заработком, не задерживались. Если они не приносили минимум, устраивались бега. За 20 единиц, как правило. Не набрал – уволен. Многих увольняли без бегов. За опоздания, за неопрятный вид.

Светлана, при своей миниатюрности, была еще тем удавом! Глядя на тридцать пар глаз, она старалась пронзить своим взглядом каждого. В её глазах было что-то, отчего сразу хотелось идти в бой!

Наверное, такой взгляд был у комбата, который на войне выводил свой отряд в неравный бой.

– Ну что, в поле рубить «капусту» YES?

– YES...

– Что-то вяло вы как-то хотите идти рубить капусту! Или, может, вы не желаете зарабатывать? Может, вы сейчас думаете, что можно расслабиться? Я повторю вопрос: «в поле рубить капусту YYYYYESSS?

– YYYYYESSSSSSSS! – 30 голосов слились в едином призыве.

Офис начал пустеть. Ассистенты провожали на выходе и раздавали всем «джуза».

По-русски – это дать «пять», но мы же были продвинутые, с американским «джуз». Каким боком здесь был сок непонятно, никто уже не помнил, но факт остается фактом: при встрече, расставании, при хороших новостях – «Держи джуза!»

Только интонация менялась.

– Красавчик, тридцатку сделал, держи джуза!

И раздавался смачный хлопок от ладошек.

– Ну что ты такой грустный? По нулям? Ну, не расстраивайся, завтра точно всё получится! Держи «джузика».

И раздавался такой унылый звук от ладошек.

После того как провожали работников, оставались ассистенты и инструкторы со своими командами.

– Итак, жду от Вас пять правил общения и восемь ступеней, – начал Алексей.
Я основательно подготовился и без запинки отчеканил пять и восемь.

Роберт также не подкачал.

– Молодцы, с первым заданием справились. Теперь – в поле!

Получив со склада свой кейс с украшениями, он поделился с нами.

– Теперь по ценам. Набор в закупке 150 рублей, большая цепь – 150 рублей, кольца, серьги и кулоны по 75. Сегодня у вас «ретрейн» – тренировочный день. Единственный день, когда 50% заработанных денег вы отдаете мне. Уже начиная с завтрашнего дня, вы будете работать на себя. Если, конечно, после сегодняшнего дня вообще захотите выйти на работу.

По идее, Алексей должен быть взять нас с собой на работу, еще раз закрепить знания личным примером, но Алексей был краток:

– Пацаны, походите по Москве. Ваша задача на сегодня – обойти как можно больше дверей. Выходите из метро – и вперед, в каждую дверь. Говорите, говорите и говорите! Тренируйте спич!

Когда мы выходили, ассистент менеджера уже выдавал ему новых обзорников.

Итак, у меня в пакете с ручкой была небольшая кучка ювелирных украшений.

Местом моего первого рабочего дня я избрал метро «Пражская». Я жил рядом и знал все объекты на территории. Ощущение, когда первый раз заходишь в дверь – особенное! Ты понимаешь, что абсолютно забыл, о чём надо говорить и как действовать. Но самое страшное, я не мог правильно выговорить название сплава «Нитрид-титановый сплав».

Очень тяжело запоминалось, а тем более выговаривалось название:

– Наши изделия из тринит-тратилового сплава, – так я говорил, расположившись на стойке ресепшн в прачечной.

Должна была выйти заведующая, но я решил не ждать ее, а начать с приемщицы. Сказал как-то смято и неуверенно, что она не расслышала.

– Какого сплава?

– Нитрат-титановый, – поправился я.

В общем, лажа была полная. Я опускал глаза, путался в мыслях. Изделий мало, все это в пакете полиэтиленовом. Но больше всего злился на себя, что у меня очень плохая речь. Никто не заинтересовывался. Я был неубедителен.

Тем не менее, на пятой двери уже уверенно произнес название сплава. И больше не забывал. В итоге, я не продал ничего. Но работал восемь часов, обходил все двери, которые попадались на пути. Да, из многих дверей доносилось понятное русскому человеку: «Пошел на ...!».

Я попытался, хотя бы попробовал попасть. Ведь работает закон вероятности! Не повезет в этой двери, повезет в другой.

К сожалению, это был не мой день. Мне не повезло. Не удалось заключить сделку. Я дико устал от того, что у меня не закрывался рот. Не хотелось ни с кем разговаривать. Но надо было ехать и отчитаться в офис.

Роберт уже был в офисе. Он продал одно кольцо. Я не продал ничего.

Алексей посмотрел на меня, спросил, как прошел рабочий день.

Я рассказал, как выговаривал сплав, что честно обошел больше десяти «дверей».

Инструктор подозвал ассистентов менеджеров и сказал:

– Я понимаю, что мы не допускаем, чтобы сотрудник, не набравший единиц на ретрейне, выходил в самостоятельное плавание. Но под свою ответственность прошу отпустить его завтра на соло.

Светлана спросила у меня про сегодняшний день. Описав и ей весь свой день, я получил благословение на сольный выход. А еще выпросил у них кейс, старенький, потертый. Но это уже не пакет!

Придя домой, я просто разулся и, не раздеваясь, рухнул на свой кухонный диванчик.

Глава 5

Соло

Итак, соло. Начало работы «на себя». Уже возможность заработать.

Приехав и оставив в залог паспорт, я получил взамен свой кейс с украшениями.

Пока не выплатил залог – 2000 рублей, приходилось ездить без паспорта. Выбор уже был лучше: пять наборов, семь колец, семь пар сережек, семь знаков зодиаков на тонкой цепочке и две больших цепочки.

Я решил уехать из Москвы, подальше. Выбор пал на Кубинку. В санаторий.

Июль, санатории заполнены людьми.

Почти два часа дороги в один конец и столько же – обратно. Времени на работу оставалось немного, поэтому я целенаправленно отправился в санаторий. Сейчас всех порву! Сегодня продам весь кейс!

Но не учел одного. Таких же ушлых ребят, как я, было много. За полчаса до меня приехали две девушки и уже прошли на территорию. Я не растерялся и сказал, что это мои коллеги, просто я чуть опоздал. Но опоздал namного, «коллеги» уже собрали аудиторию и оживленно рассказывали собравшемуся вокруг большого стола персоналу и отдыхающим о прелестях и особенностях сплава.

А время стремительно таяло. Стало понятно – здесь делать нечего. Вышел из территории санатория и отправился в сторону станции.

Пока шел по дорожке, думал, куда двигаться дальше. Кругом лес, надо ловить попутку и ехать в Кубинку.

И тут на повороте, буквально в сотне метров от санатория, я увидел два вагончика, стол со скамейками и залитый фундамент под два дома. Рядом лежали аккуратно сложенные пронумерованные бревна сруба. Так как никакого забора не было, я направился напрямик к ним.

Сам в голове строил план разговора: приветствие-представление-презентация-вилка цен-заклучение сделки плюс рехеш.

– Добрый день! Подскажите, где найти вашего руководителя?

– Иваныч, иди, тебя спрашивают.

Иваныч оказался бригадиром и изучающе оглядывал меня. Я не заработал еще на костюм, поэтому был в джинсах и рубашке.

Но кейс придавал уверенности. Не давая ему опомниться, я приступил к представлению. Слегка соврал, что проводил презентацию в санатории, но даже если он у них и спросит, ему скажут, что презентация была. Кто проводил – другой вопрос.

Собрал я всех. Удалось мне добраться до полноценной презентации почти в лесу. На столике рядом с бытовками, один за другим вытаскивал наборы, коробки с украшениями. С тестом на прочность. Я говорил и понимал, что они меня слушают. Им нравится сие действо! Заинтриговал. Получилось! Три набора с подарками, отдельно сережки и два кольца. И в довершок, большой браслет. Тепло попрощавшись и узнав, что строек рядом нет, я поспешил на станцию. Решил, что логичней сейчас доехать до Москвы, поработать там и, не опаздывая, появиться в офисе.

Сел в электричку у окна, начал дремать и вдруг увидел, что на подъезде к Голицыно строится целый коттеджный поселок. Я подумал про завтрашний день. Надо пробить хотя бы один-два дома. А вдруг бы там никого не было.

Быстро растолкав всех, пробрался к двери и вышел на станцию. Времени катастрофически мало, но надо рискнуть. Закон вероятности!

Вдоль дороги расположилась стройка. Некоторые дома уже были построены и велись внутренние работы, где-то были построены наполовину, были и дома на стадии фундамента. Посмотрел на часы, на все про все у меня тридцать минут.

Первый строящийся дом был за забором. Постучал в дверь, открыл молодой парень с украинским акцентом. Приветствие – представление, всё по схеме.

– Батя, глянь, какие цацки принесли.

Батя, крепкий работяга лет пятидесяти, сказал:

– Давай, располагайся прямо на лестнице дома.

Я следил за его реакцией. Постепенно, один за другим начал доставать оставшиеся наборы и коробки с мелочью.

Пошла презентация. Начал тестирование ножом. Принесли табуретку, подвесил на тонкую цепь. Смотрю за реакцией бати. Отлично, глаза загорелись. Слежу за тем, на чём он больше всего концентрируется. Толстая цепь картъя. На нее он смотрит особо пристально. Примеряем! Как родная! Блестит, сверкает на летнем солнышке. Улыбается отец, сын печатку мужскую прикупил. Все довольны. Настроение отличное. Без опозданий попадаю в офис.

Инструктор Алексей рад. После помощи в подсчете, оказывается, что я продал 15 единиц, при норме 10. Да я до инструкторской нормы пять единиц не дотянул!

Заработал 1000 рублей. За день я почти половину своей месячной зарплаты заработал.

– Ну что, ты понимаешь, что все реально?! Молодец, что полный рабочий день отработал. Ну, и поле тоже хорошо, что подготовил. Поздравляю – теперь ты полноценный член моей команды!

Утром следующего дня меня представили на собрании, а уже через два дня меня представляли, как "хай роллера"*, заработавшего 30 единиц.

Я вживался в офис, стали появляться друзья среди коллег.

Благодаря моей победе, а это было в пятницу, мне разрешили участвовать в святой-святой – пятничной пивной вечеринке.

Это было мероприятие для избранных. Пивной день!

Только генеральные менеджеры, ассистенты и инструкторы удостоивались чести принимать участие в пятничной вечеринке.

Пиво с сухариками, чипсы. Всего было в достатке. Часто, фактически всегда, пятничное вечернее начало заканчивалось только в воскресенье. Дружеская обстановка, все обменивались историями о людях и ситуациях. Было очень весело, душевно и хорошо.

Чаще всего, начиная отмечать выходные с пятницы, мы приходили в себя только в воскресенье вечером. Бывали случаи, когда некоторые коллеги теряли за выходные недельные, а то и двухнедельные заработанные деньги. Несмотря на то, что всю неделю мы работали на ногах, умудрялись отплясывать в выходные на дискотеках.

Втягиваясь в ритм, каждый день от двери к двери я улучшал речь, дополнял презентацию тестами. На стройках стал поднимать цепочками кирпичи. Настойчиво просил автомобилистов открыть доступ к щелочной кислоте в аккумуляторах. Опускал туда цепь, доставал. Вытирал. И, о чудо! Она блестела ещё больше. Преодолевал комплексы. Стало проще общаться, появилась внутренняя смелость. Пересиливал себя, уходил со строек по «дверям» кабинетов, но, чаще всего, там уже кто-то побывал. Бывало, что и не один раз уже заходили.

Продать в том месте, где уже продавали до тебя – это было верхом искусства продаж!

Через неделю начал борьбу за инструктора. Необходимо было набирать 20 единиц за день. В течение пяти рабочих дней. Начались ежедневные поездки на стройки Подмосковья. Я открыл для себя новые красивые места.

Больше всех радовался Леха. У него в команде уже было три готовых инструктора, я четвертый и пятая девочка уже близко подходила к норме инструктора. Меня стали замечать «старики» офиса, по крайней мере, знали, как меня зовут.

Даже генеральные менеджеры Юрий и Александр, находившиеся во главе офиса, не путали меня с остальными.

Профессионалы сетевого маркетинга, они начинали с продажи бритв в электричках и, постепенно поднимаясь, стали одними из первых, кто начал реализовывать ювелирные изделия. Они стали нашими гуру. Идеологами движения.

Два совершенно разных человека гармонично дополняли друг друга. Харизматичный Александр и непредсказуемый Юрий. Непредсказуемым он становился, когда уходил в запой. Это случалось редко, но метко.

В такие дни он мог пить всю ночь, а наутро прийти в офис, сказать, что уезжает на рыбалку на Родину – в Чувашию.

Так Костя съездил в командировку. Юра просто зашел утром, пригласил его в кабинет и тоном, не подразумевающим отказа, сказал: «Костя, собирайся, мы уезжаем в Канаш». И это не подвергалось обсуждению.

Я, как зомби, был заряжен только на одно: необходимо в течение восьмичасового дня обойти как можно больше дверей. К концу рабочего дня язык был ватным. Сил хватало на то, чтобы добраться до заветного дивана и спать. Случались и праздники. Что-что, а праздники были грандиозные! На один такой мы попали, вернувшись из командировки.

Глава 6

Спас

У Макса Спаса был день рождения. В воскресенье.

– Я переносить не буду. Планирую отмечать в воскресенье. День в день.

Праздновали в кафе на Динамо. Очень ударно отметили. Напиток «Бамс» сыграл свою роль. Спрайт с водкой – гремучая сладкая жесьть.

В понедельник я еле смог оторвать голову от подушки. Во рту была пустыня, в голове два гнома с кувалдой колотили мне по вискам. Но работать надо было. Анальгин – тридцать минут без движения. Нехотя заставил себя собраться и выдвигаться на работу.

Половина офиса была в таком же состоянии, как и я. Видно было, что ассистентам было очень тяжело вести собрание, после которого ко мне подошел виновник вчерашнего торжества – Макс.

– Стас, давай сегодня вдвоем поработаем. Очень тяжело, будем друг друга подбадривать. Тем более, я поселок строящийся приметил в лесу, под Тарасовкой.

Неизведанные поселки. Мечта. Быть первым – это очень круто! Мы ударили по рукам и уже через час были на месте. Никакой стройки не видно. Только лес.

– Пойдем за мной, я тропинку знаю.

Спас твёрдым шагом пошел по маленькой лесной тропинке. И вдруг за деревьями возник трехэтажный строящийся коттедж. Сразу мы продаём троим работягам на 3000 рублей. Второй коттедж, третий. И всё в точку!

Оказалось, мы попали на стройку коттеджного поселка. Он был закрытого типа, по всему периметру велась съемка, ограждения не было только со стороны леса, откуда мы собственно и проникли. Но мы об этом не догадывались.

Пока мы бодрым шагом прочесывали коттеджные поселки, на нас обратила внимание служба безопасности.

Прошли уже десять коттеджей, давно уже выполнили и перевыполнили норму инструктора, просто решили за день по максимуму пробить весь поселок. Войдя в одиннадцатый коттедж, попали на момент обеда.

– Заходите к нам сюда, мы наверху – позвал мужской голос.

На импровизированном из коробок столе были разложены газеты, на которых расставлены тарелки с горячим борщом. Они уже приговорили полбутылки водки. Мы сразу перешли в наступление и через пятнадцать минут те уже вытаскивали деньги. Нужен был размен. Макс пошел на улицу искать размен, а в итоге пришел с тремя людьми крепкого телосложения в костюмах. Серьезные ребята.

– Как вы здесь оказались? У нас здесь режимный объект, все в камерах, откуда вы взялись? Их старший звонил кому-то по рации и громко орал: «Вы же милиция, как вы могли допустить проникновение посторонних?»

Почему-то мне начинало не нравиться происходящее.

Нас довели до КПП, подъехал «жигуленок», и из него вышел милиционер в форме капитана.

Старший из тех трех богатырей, которые нас забрали из строящегося коттеджа, опять высказал капитану всё то, что говорил до этого по телефону.

По лицу капитана я понял, что он очень зол на нас. Подойдя, оценил нас с ног до головы. Проверил документы. Изучив мой паспорт и увидев, что я из Читы, еще раз внимательно осмотрел меня с ног до головы.

– Ну что, поехали в отделение, – сказал он тоном, который не обсуждался.

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.