

Антон Берсерк

серия

АкулаPROдаж

Часть

2

ТОП-Результат в продажах 1.0

43 приема для достижения
максимальных результатов

На Ты с
Продажником
в формате
ShortBooks

Антон Берсерк

**ТОП-Результат в продажах
1.0. АкулаПРОдаж: Часть 2.
43 приема для достижения
максимальных результатов**

«Издательские решения»

Берсерк А.

ТОП-Результат в продажах 1.0. АкулаПРОдаж: Часть 2.
43 приема для достижения максимальных результатов /
А. Берсерк — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-963332-3

Книга про продажи от продажника. Это личный опыт. Не миф и не выдумка.
Правила жестких продаж, в жестких условиях. Приемы, которые применялись
и применяются для достижения отличных результатов в 9 случаях из 10. Этим
методикам сегодня уже обучено более 2700 человек...

ISBN 978-5-44-963332-3

© Берсерк А.
© Издательские решения

Содержание

О главном	6
Вместо вступления к книге	8
Выводы для тех, кто хочет стать ТОП-продажником	11
Приемы продаж в стиле No Rules	12
Продавай сам в стиле ТОП-Результат. Вступление	12
Прием 1. Осознай свою уникальность и принадлежность к элитной касте	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

ТОП-Результат в продажах 1.0

АкулаПРОдаж: Часть 2.

43 приема для достижения максимальных результатов

Антон Берсерк

© Антон Берсерк, 2019

ISBN 978-5-4496-3332-3 (т. 2)

ISBN 978-5-4496-3333-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Здесь найдется пища для размышления и для руководителя, и для собственника бизнеса, и для бизнес-тренера, и для маркетолога.

Кроме этого, я рекомендую изучить данную книгу всем, кто стремится улучшить качество своей жизни, потому что описанные приемы можно применять и в обычной жизни.

О главном

1. Если вы хотите использовать данную книгу для внутреннего архива учебных материалов и для тренировки своих сотрудников, то **РЕКОМЕНДУЮ** купить печатную версию книги. Потому что:

- это эффективнее, когда можно полистать;
- можно рисовать, выделять, ставить закладки;
- можно положить на стол и точно не забыть, хотя можно положить в стол и точно забыть...

2. **РЕЗУЛЬТАТ** от применения данной книги возможен только в одном случае: если вы начнете применять то, о чем идет речь. А значит:

- на чудо не надеюсь, но прочитайте ее два раза минимум;
- прочитайте не в одиночку, а с коллегой, и обсудите важные моменты;
- сделайте конспект и выпишите все инструменты для работы в отдельный чек-лист;
- чтобы сделать хотя бы что-то, выделите три главных инструмента и начните внедрения с них; кучей внедрять сложно, внедряйте хотя бы что-то.

3. В любом случае спасибо за то, что решились прочитать. Это уже отлично, и это точно шаг в сторону **ПОБЕДЫ** в продажах. А в чем измеряется победа в продажах? Кому как:

- кому в деньгах,
- кому в карьере,
- кому в похвале,
- кому в кураже...

Отличной прогулки по волнам настоящих продажных эмоций и инструментов!

МЫСЛЬ 1

Данная полубиографическая поэма посвящена продажам и всему, что с ними связано. Но...

Здесь найдется пища для размышления и для руководителя, и для собственника бизнеса, и для бизнес-тренера, и для маркетолога.

Кроме этого, я рекомендую изучить данную книгу всем, кто стремится улучшить качество своей жизни, потому что описанные приемы можно применять и в обычной жизни.

Вся наша жизнь – это одна сплошная продажа...

МЫСЛЬ 2

Посвящается всем, кто так или иначе смог повлиять на создание данной книги.

Посвящается всем, кто на острие атаки.

Особая благодарность моим коллегам. Спасибо, что терпите меня все эти годы.

Есть люди, которые помогают. Всегда и во всем. И этим людям отдельная благодарность.

МЫСЛЬ 3

В тексте могут встречаться ошибки и опечатки. Книга писалась в рабочем режиме. Запятые никто не считал.

А когда пришло время, то дух прошлого авантюризма уже не захотелось удалять. Пусть эта книга останется следом. Следом безрассудного куража парня без образования.

И еще... А впрочем... Оставим как есть.

Вместо вступления к книге (история моего хорошего знакомого)

В моей работе все было иначе. Но история моего товарища многому меня научила. Такая история могла произойти где угодно и с кем угодно.

История, записанная мною. Лучшего вступления к книге не придумаешь.

««Да пошел ты!..» – так закончилась моя трехлетняя карьера продавца в одной из торговых компаний нашей необъятной страны. Это были последние слова руководителя отдела продаж, с которым я работал. Почему такой конец?

Расскажу...

Именно в этой компании я уяснил одно золотое правило, которое необходимо знать и активно применять любому продавцу, который хочет иметь ТОПовые результаты в продажах.

ПРАВИЛО: «Хочешь много продавать – БУДЬ ЭГОИСТОМ!»

Предыстория

Когда я пришел в отдел новичком, я попал в дикое болото антитрудоголиков, пессимистов и разгильдяев. Сейчас, оглядываясь назад, я понимаю, что такое устройство свойственно практически любой компании, где отдел продаж существует более двух лет. Тогда я этого не знал.

Воспитанный дедом-колхозником, я горел диким желанием много работать и зарабатывать очень много денег. Но не тут-то было.

С первых дней я вынужден был подстраиваться под «не совсем нормальные» правила и ритуалы БОЛЬШИНСТВА. Для всех это было нормой. Имитация бурной деятельности достигала катастрофических масштабов (на мой взгляд). Лучшие, конечно, были, но даже они были как-то «недоделанными» до конца.

В общем, это было не мое.

Но деньги в компании были... И я решил действовать. И это положило начало и одновременно конец моей славной карьере.

За три последующих года я стал ЛУЧШИМ из ЛУЧШИХ и одновременно нажил себе «доброжелателей» в лице практически всего руководства нашего славного отдела продаж, что в конечном итоге привело к нашему расставанию.

++++

Первое, что я начал делать, – устанавливать контакты со всеми подразделениями, которые могли быть мне полезны в своей работе. Логика моих действий была проста. Чем быстрее происходит процесс, тем охотнее клиент покупает.

Я познакомился с бухгалтерией, познакомился с отделом отгрузки, познакомился с рекламщиками, познакомился с отделом сервиса. Медленно, но верно, где-то лестью, а где-то шоколадками я проложил себе дорогу во все жизненно важные отделы компании. Перезнакомился даже с секретарем директора, с уборщицей и всеми технарями и айтишниками.

И это стало давать свои результаты. Где-то счета быстрее выставлялись, где-то я был первый в очереди на отгрузку... Дело пошло. Я начал набирать очки. **ПРИ ЭТОМ Я БЫЛ ОДИНОК В СВОЕМ СТРЕМЛЕНИИ.** И это было дикостью для меня в тот момент.

++++

Второй маневр, который я начал совершать, – **Я БРАЛ ВСЕ, ЧТО ТОЛЬКО МОЖНО БЫЛО ПРОРАБОТАТЬ.** Все входящие заявки, трезвонил с утра и до вечера по холодной базе, рылся в архивах отработанных заявок...

Клиенты пошли. Их было много и приходилось появляться в офисе раньше всех и уходить позже всех.

ПРИ ЭТОМ Я БЫЛ ОДИНОК В СВОЕМ СТРЕМЛЕНИИ... И это было дикостью для меня в тот момент.

Пошли продажи... **МНОГО** продаж!

++++

Третий пункт: за свои деньги, подчеркиваю, за свои деньги я начал тренироваться. Я посещал различные тренинги, читал кучу книг, общался на форумах и в социальных сетях.

Это помогло довести свои навыки до **сверхИДЕАЛА!**

ПРИ ЭТОМ Я БЫЛ ОДИНОК В СВОЕМ СТРЕМЛЕНИИ... И это было дикостью для меня в тот момент.

Пошли продажи... **МНОГО** продаж!

++++

Четвертый пункт: по природе я очень любопытный человек. На всех собраниях я задавал много вопросов, уточнял детали, спорил и говорил свое мнение.

Обратил на себя внимание директора компании. Это был первый пункт в моем «расстрельном» деле))))

ПРИ ЭТОМ Я БЫЛ ОДИНОК В СВОЕМ СТРЕМЛЕНИИ... И это было дикостью для меня в тот момент.

Эпилог вступления

За три года работы в компании я собрал всю возможную мотивацию, я трижды был лучшим менеджером по итогам года.

ЗА ТРИ ГОДА Я СТАЛ ВЫНУЖДЕННЫМ ЭГОИСТОМ, КОТОРЫЙ ДУМАЕТ ТОЛЬКО О СЕБЕ И О СВОИХ РЕЗУЛЬТАТАХ.

Я стал эгоистом, потому что всем остальным было это не нужно... Всем было все равно.

Я стал «балластом» для своего руководства, потому что своими результатами я показывал неэффективность их работы.

В конечном итоге... «Да пошел ты!..»

Выводы для тех, кто хочет стать ТОП-продажником

Годы спустя я понял одну простую вещь: «Друзей в продажах не бывает». Каждый должен работать сам за себя. Никакой коллективизации.

Нужно быть порядочным эгоистом и рьяно отстаивать свои шкурные интересы. Именно тогда появляется ЗОЛОТАЯ ЖИЛА-А-А-А!

Антон Берсерк, книга-стратегия «ТОП-Результат» <http://SuperRop.ru> 7

Можно сотрудничать, можно общаться... Но в конечном итоге каждый сам за себя. Тогда в выигрыше оказываются все: и бизнес, и владелец бизнеса, и руководство.

Быть эгоистом в продажах выгодно. И теперь это не дикость для меня. Это норма моей работы».

Вот такая вот история.

Я записал эту историю для того, чтобы сделать из нее наглядное пособие того, как иногда трудности порождают величайшие результаты.

Настроение этой истории может показаться маразмом. **НО ДЛЯ МЕНЯ ЭТО СТАЛО АКСИОМОЙ!**

И так зародились приемы...

Приемы продаж в стиле No Rules

Продавай сам в стиле ТОП-Результат. Вступление

Данная часть посвящена вопросам личных продаж.

На мой взгляд, это самая важная часть в любых продажах. Именно от правильности реализации данных стратегий зависит многое.

Для кого?

Если вы работаете менеджером по продажам, вам будет крайне необходимо перестроить себя на сверхрезультативный режим работы. Иначе зачем вообще заниматься продажами?

Если вы только планируете заниматься продажами, вам будет крайне необходимо понимать суть продаж еще до того момента, когда вы начнете продавать. Это сэкономит вам массу времени, нервов и, в конечном итоге, денег.

Если вы управляете продажами, то вам будет крайне необходимо понимать душу продавца. Вы обязаны знать суть продаж в полях. Это позволит вам выстроить грамотные процессы управления, которые будут нацелены на способствование достижения сверхрезультатов.

Если вы собственник бизнеса, то вам будет крайне необходимо понимать суть продаж вашего продукта. Так вы будете на одной волне со своими людьми. Это важно. Понимая людей и их сложности, вы сможете построить сильный бизнес.

Если вы только-только пришли к идее создания собственного бизнеса, вам крайне необходимо будет правильно запустить продажи, дабы не наломать дров и быстро выйти на окупаемость бизнеса. Иначе зачем бизнес создавать?

Что лежит в основе результативных продаж?

На самом деле, все достаточно просто.

В основе больших продаж всегда лежит лишь один фактор: **СОЛИДНОСТЬ И ЦИФРОВАЯ СИСТЕМНОСТЬ ПРОДАВЦА.**

Отсюда и растут все ноги. На это и нацелены все приемы, описанные в данной части.

Продавец должен работать солидно и оцифрованно. Солидность порождает спокойствие, последовательность и, главное, продуманность всех действий при работе с клиентом.

Все приемы, которые мы будем с вами разбирать в данной части, нацелены на отработку этого важно качества.

Каждый прием поможет вам в конечном итоге обрести покой. Вы перестанете нервничать из-за мелочей, вы сможете сконцентрироваться на главном.

Вы сможете сконцентрироваться на клиенте и на его потребностях.

Вы станете работать разумно, без суеты и спешки.

Все остальное вторично. Все остальное придет со временем.

Развивайте свою СОЛИДНОСТЬ И ОЦИФРОВАННОСТЬ, и это принесет вам ожидаемые результаты. Только так и никак иначе.

Работайте с данной частью, как с черновиком. Подчеркивайте, выделяйте, выпишите.

Не бойтесь превратить данную книгу в черновик своих идей. Она для этого и писалась. Не превращайте данный труд в очередной полочный талмуд. Сделайте его настольной книгой-раскраской.

Иначе все мои труды будут напрасными.

Хотя... зернышко за зернышком...

Отличного вам путешествия в мир «ТОП-Результата»! ПОЕХАЛИ...

Прием 1. Осознай свою уникальность и принадлежность к элитной касте

Сразу скажу: над этим приемом угорают 90% продажников. Почему? Он очень наивен и поэтому его не воспринимают всерьез...

Лично я всегда за объективность.

Никогда ты не будешь продавать много, если не признаешь свое внутреннее превосходство над обстоятельствами и людьми.

Это факт.

Поэтому прием, который я применяю, достаточно прост. Есть манифест продажника, который я сочинил десять лет тому назад. И этот манифест делает свое дело и по сегодняшний день.

Достаточно его прочитать раз десять, и все встает на свои места.

«Кто ты?

Шестерка, шестеренка, винтик?

Нет.

Если смотреть объективно, то именно Ты являешься тем самым звеном, которое является сильным в цепи событий современности.

Благодаря кому работает экономика страны?

Конечно, благодаря тебе. Именно тебе отведена роль серого кардинала, которого не видно и не слышно, но дела которого определяют роль мировой экономики.

По сути именно ты заставляешь деньги людей работать по полной программе. Именно благодаря твоим трудам совершается оборот наличности и безналичности в обществе.

Именно благодаря тебе платятся зарплаты. Именно благодаря тебе платятся налоги. Именно благодаря тебе развивается государство...

Ты незримый врач общества.

Ты избавляешь общество от застоя денежных средств. Ты заставляешь деньги клиента работать. И они работают и приносят ощутимую выгоду. Как ни крути.

Кто ты?

Сила!.. Сила, которой нет равных... Ты обладаешь даром творить историю.

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.