

Роман Рабичев

18+

ШКАЛЛА ЮНОГО БАРЫГИ

Как **ПРОДАВАТЬ ПО ТЕЛЕФОНУ** так,
чтобы мама тобой
гордилась



Роман Рабичев

**Шсала юного барыги. Как
продавать по телефону так,
чтобы мама тобой гордилась**

«Издательские решения»

Рабичев Р.

Шкала юного барыги. Как продавать по телефону так, чтобы мама тобой гордилась / Р. Рабичев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-839747-9

Обойти секретаря за 10 секунд, узнать мобильные номера любых ЛПРов, включая звезд шоу-бизнеса, ответить на самое сложное возражение, за пару минут настроить IP-телефонию — эта книга даст Вам инструменты, о которых не догадывается 92% продажников.

ISBN 978-5-44-839747-9

© Рабичев Р.
© Издательские решения

Содержание

От автора (прочитай по-братски)	6
8 признаков начинающего продавца (тест для читателя)	8
Часть 1. Техника звонка	10
Saleshack 1. Разрыв шаблона	10
Saleshack 2. Самый быстрый обход секретаря. метод «свой парень»	13
Как узнать имя нужного человека	15
Saleshack 3. Вы – босс?	18
Saleshack 4. мне советовали пообщаться	20
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Шсала юного барыги Как продавать по телефону так, чтобы мама тобой гордилась

Роман Рабичев

© Роман Рабичев, 2017

ISBN 978-5-4483-9747-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Моим родителям Лиле и Сергею, моей бабушке Лидии Семеновне, а также не менее прекрасным людям Наталье Викторовне Талановой и Кристине Левицкой.

От автора (прочитай по-братски)

Этой книге жутко повезло. По двум причинам.

Во-первых, она все-таки явилась миру. Преодолев сотни препятствий, одна половина которых была связана с происками ЦРУ, а другая с чудовищной ленью автора, сей фолиант предстал перед широкой публикой, затмив своим величием сады Семирамиды, высадку людей на Луну и воскрешение Джона Сноу вместе взятые.

Во-вторых, книга явилась миру именно под тем благословенным названием, которое попало на обложку. Все могло быть куда печальнее: «Школа телефонных продаж», «Советы для тех, кто продает по телефону», «Мастер звонка» (это название оказалось уже занятым каким-то малоизвестным издательством) ... Я уже совсем было склонялся к первому варианту, как внезапно до меня дошло: я же не советскую газету выпускаю! Нужно что-то яркое, провокационное. Такое, чтобы сразу цепляло. Причем максимально целевую аудиторию. И самое главное – чтобы передавало содержание. Путем проб и А-Б-теста я это что-то нашел. У «Шкалы юного барыги» (у заголовка, а не книги) есть три главных достоинства.

1. Интригует. Как-никак, пособие, посвященное продажам, должно продавать само себя. Если не яркими иллюстрациями и хорошей бумагой, то хотя бы названием.

2. Отсеивает чуждую для меня ЦА. Мне осточертели «ветераны продаж», которые приходят на мои тренинги и сидят с каменными лицами. Мол, мы и так все знаем и умеем. Хочется взять и сказать: what da f*ck, товарищи! Если вы такие крутые, почему ваша конверсия стремится к нулю? Другое дело – ребята младше 30 лет. Дерзкие, толковые, еще не скованные броней собственных ограничений и стереотипов. Многие из них буквально вчера списывали домашку, а сегодня решили пойти в продажи. Книга написана специально для них и специально в той манере, которая им близка. Просто, четко, с юмором. Возрастное ограничение, само собой, совершенно условно. Тут как в песне. Главное, ребята, сердцем не стареть. Если тебе далеко за 30, и ты хочешь узнать что-то новое, добро пожаловать. Хотя я думаю, ты обойдешься и без моих приглашений.

3. Передает мою философию. Меня самого часто величают Верховным Торгашом и Барыгой Всея Руси. Я на такие титулы не обижаюсь. Наоборот. Благодарю людей за, что они называют вещи своими именами. Ведь, по сути, кто такой барыга? Если верить толковому словарю, это тот, кто «стремится к наживе и для этого занимается спекуляцией, в том числе сомнительными сделками». Как по мне, так это как раз определение среднестатистического сейлза. Купить дешевле, продать дороже – в этом и есть вся суть торговли. Ну и без сомнительных сделок в нашем ремесле никак. Так что менеджер по продажам, барыга или сейлз – это, как говорил мой учитель по ОБЖ, те же яйца, только в профиль.

Все фишки, техники и методики, описанные в книге, рабочие. По крайней мере, на март 2017 года. Все они прошли испытания на практике, подтвердив свою эффективность. Большинство хаков снабжены ссылками на видео, чтобы ты в любой момент мог посмотреть, как техника работает в реальных «боевых» условиях. Для этого установи приложение «QR-сканер» на свой телефон. Если вдруг оно не будет работать, ты всегда сможешь найти видео по названию на YouTube.

Я чистый практик и в отличие от многих своих коллег обучаю только тому, что умею сам. Сейчас на тренинговом рынке безумное количество теоретиков, которые никогда ничего не продавали, но почему-то считают, что заслужили право обучать продажам других. У них даже хватает наглости с частотой Дарьи Донцовой выпускать книги, в которых много умных слов, но мало смысла. «Шсallа...» (читается как «школа») – приятное исключение на этом фоне!

Прежде чем приобщаться к бесценной информации, пройди по возможности тест из следующей главы. Он хоть и шуточный, но довольно точно определит твой уровень продавца. Если ты совсем «зеленый», лучше отложи это пособие. Вернись к нему, когда наработаешь хотя бы минимальный практический опыт и появится какое-никакое понимание азбуки продаж. Прописных истин и затертых до дыр рекомендаций в духе «устанавливай контакт, а затем выявляй потребности» ты здесь не найдешь. Это продвинутый курс. For advanced users. А вообще забей. Не слушай никого. Посылай всех советчиков к дьяволу. Меня в том числе.

P.s. Добавь меня в друзья в «ВКонтакте». На моей странице много полезного.



Моя страница в VK

8 признаков начинающего продажника (тест для читателя)

Инструкция: если ты обнаружил у себя больше трех признаков, описанных ниже, тебе еще рано читать эту книгу. Иди подучись.

Дружный молодой коллектив, с которым ты сидишь в одном офисе в бизнес-центре класса С («5 минут пешком от метро»), в полном составе отправился на кухню попить чая в пакетиках («бесплатный зерновой кофе») и отпраздновать полчаса с начала рабочего дня, а ты застыл перед древним монитором с телефонной трубкой в руке («предоставляется ноутбук и сотовая связь»).

Тебе нужно многое успеть. Отправить кэпэшки вчерашним лидам, заполнить сизэрмку, в которой ты до конца так и не разобрался, и после этого заняться обзвоном. Ты исполнительный и ответственный.

Ты – начинающий продажник.

1. БМ

Для тебя это не калека-аббревиатура немецкого автоконцерна, потерявшая «В» на конце, а два сакральных символа, которые означают твое любимое бизнес-сообщество.

Миша и Петя – самые лучшие! Сами всего добились в таком возрасте, создав с нуля компанию с многомиллионными оборотами. Кто там говорит, что кейсы у них фейковые? Сами вы фейковые, хейтеры. Если вы ничего не добились, это не значит, что другие не могут. Чего-чего? Они просто марионетки, за которыми стоят серьезные дяди с большими деньгами? Шоумены, которые ни черта не разбираются в бизнесе? Заткнитесь, лузеры. Сначала добейтесь. Да, Аяз Шабутдинов тоже красавчик.

2. Скрипты продаж.

Ты боготворишь сценарии разговоров.

Да это же самая крутая штука на свете, упакованное знание миллионов продавцов! Как же раньше без них обходились-то?!

Насрать на мастерство продажника и филигранное знание продукта, скрипты решают.

3. Волшебная таблетка.

Ты одержим фишками и техниками.

Обязательно должна существовать такая методика, которая работает всегда и везде и гарантирует 100-процентный результат. Вчера ты снова нашел во сне Святой Грааль Продажника, который позволяет обрабатывать любое возражение.

4. Делаешь холодные звонки стоя.

Разговаривая с клиентом по телефону, ты напоминаешь раненую в задницу свиноматку, которая мечется из стороны в сторону.

Так реально удобнее. И музыку покачовей.

5. Все окружающие знают, что ты продажник.

Ты получаешь почти сексуальное удовольствие, когда как бы ненароком упоминаешь в разговоре, что работаешь сейлзом. Это так элитарно. Продавцы рулят миром.

6. Ты презираешь продавцов «Ашана» и прочих консультантов.

Разве это продавщики, да это сидячие купюроприемники. Они же ни черта не умеют, лошары, получают свою зп и радуются. Я-то совсем другое дело, зарабатываю, сколько хочу. Неважно, что зарабатываю я ноль целых хер десятых. Мой доход зависит только от меня.

7. Ты три раза пересмотрел «Волк с Уолл-стрит», но «Американцы» тебе знакомы только по эпизоду с Алеком Болдуином.

Не, ну это улет. Белфорт, в натуре, красавчик.

8. Ты уверен, что можно продать снег белому медведю.

Дайте мне жителя Сахары, я ему отгружу две фуры песка. Какие там актуальные потребности? Любому жителю этой Планеты нужны мои газораспределители.

Часть 1. Техника звонка

Saleshack 1. Разрыв шаблона

Все свои звонки я начинаю с одной и той же фразы:

– Добрый день!

Неважно, светло за окном или кромешная тьма. Начало всегда одинаковое. Как правило, если на часах у собеседника далеко за 18.00, он резонно возражает:

– Вы время видели?! – Ха. Именно этого я и жду.

– Понимаете, просто у меня в самом разгаре рабочий день, а поскольку я свою работу люблю, то и день добрый. Думаю, Вы тоже свою любите?

– Ааа... – голос в трубке теплеет. – Ну да, а как же иначе...

«Добрый день» – поистине беспроегрышный оупенер¹. Во-первых, собеседник вовлекается в разговор с первых секунд. Я еще даже не представился, а контакт уже завязан. Во-вторых, нестандартное начало выделяет меня из той ватаги звонярей, которые называют бедняге по 10 раз на день. В-третьих, слово «добрый» вызывает нужные ассоциации в отличие от безликого «здравствуйте». Кроме того, не надо заморачиваться по поводу часовых поясов в случае, когда делаешь междугородние и международные звонки.

А теперь серьезно.

Ты же не купился на всю эту ересь? Без разницы, какое приветствие ты используешь. Здравствуйте, шалом, мир Вашему дому... Все это мелочи. Важна подача. То, КАК ты говоришь, с какой тональностью, интонацией...

Впрочем, обо всем этом ты уже давно знаешь из других книг и статей, написанных очередными псевдогуру. Лично я воду лить не привык – не водоканал. Так что устраивайся поудобнее, мы начинаем. Сперва определимся с терминологией.

Под разрывом шаблона мы будем понимать определенную технику коммуникации, основанную на разрушении привычного контекста с целью ошеломить собеседника и перехватить инициативу. Не буду тебя грузить энелперскими словечками, объясню самую суть.

Наша повседневная жизнь состоит из шаблонов. Эмоциональных, поведенческих, речевых, ситуационных. Идет, к примеру, красивая девочка по улице, к ней подходит юноша бледный со взором горящим, то есть, пикапер:

– Привет. Может познакомимся?

– Нет.

¹ Начало разговора; первые фразы, помогающие установить контакт, от англ. «орен»

- Почему?
- У меня есть парень.
- Да я просто пообщаться хотел... Скажи хотя бы телефончик.
- Незнакомым номер не говорю.

Это типичный шаблон уличного знакомства. А вот другой сценарий:

- Привет. Может познакомимся?
- У меня парень есть.
- Отлично! У меня тоже есть парень! Давай их познакомим друг с другом, пусть пообщаются, уверен, они найдут много общего. А мы пока в кафе посидим, чай попьем. Ты, кстати, какой любишь?

Классический разрыв шаблона. Пикаперы обожают рвать шаблоны:

- У вас ниточка найдется?
- Нет, а зачем?
- Хотел завязать с вами отношения.



«Разрыв шаблона в обычной жизни»

Как правило, в процессе знакомства доморощенные ловеласы так увлекаются, что забывают изначальную цель и делают это просто ради прикола. Посмотреть на реакцию ошеломленных барышень. Получается разрыв ради разрыва. Главная же задача – сломать привычную для девушки последовательность действий, перехватить инициативу и «запрограммировать» ее нужным образом. Да-да, бессознательное, эриксоновский гипноз, это все отсюда.

Сейчас я не собираюсь рассказывать, как по телефону вводить клиентов в транс. Я не пикапер (упаси бог) и не мастер боевого НЛП. Разрыв шаблона в продажах я понимаю немного проще. **Как выход за рамки сценариев и стандартных приемов. Привычку думать своей головой и находить нешаблонные решения.**

Люди устали от заскриптованных мальчиков и девочек, которые используют одни и те же фразы, пытаясь красиво присесть на уши. Они по горло сыты биороботами, что мгновенно обрабатывают любое их возражение, которое они едва успели проговорить.

Главная цель этой книги – показать, насколько это круто, когда ты действуешь нестандартно. Не так как все. Потому что **успешнее всегда те, кто поступает иначе, чем другие.**

Мой знакомый из Израиля занимается продвижением сайтов в интернете. Одно из самых популярных возражений, с которым он сталкивается, – это вопрос гарантии. Клиенты хотят знать, какой конкретно результат они получают за свои деньги, сколько человек зайдет к ним на сайт, сколько оставят заявок... Знакомый придумал для этого возражения интересную обработку, которая является типичным разрывом шаблона:

Клиент: А вы можете мне точно гарантировать 20 лидов в день?

Знакомый: Конечно!

Клиент: Каким образом?

Знакомый: Моя секретарша будет Вам звонить по 20 раз на день!

Saleshack 2. Самый быстрый обход секретаря. метод «свой парень»

Выход на ЛПР – это беда наивных всех новичков и большая мозоль матерых продавцов. И как раз здесь разрыв шаблона показывает себя во всей красе.

В свое время я перебрал уйму способов по преодолению блокираторов. Любимый прием всех шаблонщиков («с кем я могу поговорить по поводу...?») я отбросил на второй день после того, как начал делать свои первые холодные звонки. Уже тогда я понял, что это бесполезная трата времени. Нужна была эффективная технология, которая позволяла бы выходить на ЛПРов максимально быстро.

Начались мои эксперименты. Я применял мягкие методы, жесткие, был дерзким, пытался навязать дружбу, грубил, врал, что «из прокуратуры» или «по поводу статьи в журнал»... Пробовал экстравагантные способы:

- *Соедините с генеральным.*
- *По какому вопросу?*
- *Скажите, это муж.*
- *Чей муж?!*
- *Он знает, чей.*
- ...

Методы в целом работали. Какие-то лучше, какие-то хуже. Средняя конверсия не превышала 20—30%. Понимая, что это далеко не предел, я продолжал искать Тот Самый Метод. И вот однажды, когда я уже почти отчаялся (все по канонам сторителлинга), я шерстил YouTube по запросу «холодные звонки» и наткнулся на видео, которое называлось «Сергей Филиппов взрывает мозг секретарю».

В ролике лысый дядя в очках дозванивался до привратника и за 20 секунд узнавал имя президента компании и его сотовый (!), при этом даже не представившись... Я испытал легкий шок. Как-то слишком просто и красиво это выглядело. Подозревая фейк, стал тестировать. О май гад – работало!

С тех пор я применяю только этот метод и не могу нарадоваться его космической результативности. О нет, мой юный продаван и бонзо холодного обзвона, это не волшебная таблетка. Не жди стопроцентной эффективности. Такие результаты гарантируют только волки с Уолл-стрит. В любом случае, метод «свой парень» гораздо эффективнее всего того, что предлагают на тренингах по продажам.

В чем смысл техники? В том, чтобы создать у секретаря впечатление, будто руководитель тебя знает, что ты свой парень. Хрестоматийный пример исполнения выглядит следующим образом:

– *Добрый день. Трубочка у генерального (руководителя отдела персонала, директора по закупкам) освободилась? У меня звоночек сорвался.*

В таком виде он давал у меня конверсию в 50—60%. В сочетании с именем ЛПРа она поднималась до 70—80%. Немного переработав скрипт, я остановился на таком варианте:

– Добрый день. А [ИМЯ ЛПР] не убежал еще? Далеко он там?

Никаких представлений, никаких объяснений, кто я и куда.



«Самый быстрый обход секретаря»

Для того, чтобы все работало, очень важно звучать уверенно, как будто ты действительно знаком с боссом. По твоему голосу должно быть понятно, что ты с ним детей крестил и в десны целовался. При этом избегай вранья! Не стоит говорить, что ты «уже с ним общался» и «он ждет» твоего звонка, если это на самом деле не так. В этом случае тебя очень легко будет поймать за руку. Главная тонкость в том, чтобы использовать психологические маркеры, которые создадут у привратника ОЩУЩЕНИЕ, что ты с его боссом каким-то образом связан. Эта техника работает на рефлексорном уровне.

Если секретарь спрашивает, по какому вопросу, отвечай:

– Да это [ТВОЕ ИМЯ]. На месте он?

Важно не делать паузы после объяснения и сразу задавать вопрос. Если секретарь продолжает настаивать, «а по какому все-таки вопросу?», говори:

– Да это [ТВОЯ ФАМИЛИЯ]!

После этого держи паузу. При необходимости – мхатовскую. Мол, как же можно тебя не знать.



«Техника продаж «Мне посоветовали пообщаться»

В последнее время фраза «далеко он там?» стала работать чуть хуже и я использую формулировку «нужен прекрасный/замечательный [ИМЯ ЛПР]».

Как узнать имя нужного человека

Способ №1. «Напомните отчество».

Звоним секретарю и без лишних церемоний узнаем отчество:

– *Здравствуйте. **Напомните**, пожалуйста, отчество директора Вашего.*

Тем самым мы даем понять, что имя директора нам уже известно. Многие привратники сразу же говорят отчество, а вместе с ним имя. Опять же, все происходит рефлексивно, секретарь, как правило, даже не успевает осознать, ЧТО произошло, и «сливает» информацию до того, как в его голове появилась мысль, а кто ты, собственно, такой.

На сакральный вопрос «вы кто?» отвечай:

– *Меня руководство попросило. Они хотят официальную благодарность вашей компании выслать. Нужно отчество руководителя.*

Я советую применять именно такую аргументацию. Слово «благодарность» расслабляет человека. Если начинают докапываться, нужно, как говорил мой дедушка, «включать дурочку».

– *Да я не в курсе. Мне шеф поручил узнать имя. Помогите, пожалуйста.*

Иногда сообщают одно только отчество. В этом случае вбиваем его вместе с названием компании в поисковик и находим полное имя человека.

адамант самара вячеславович — 67 тыс. ответов



 **ГК "Адамант", ООО Самара, реквизиты, e-mail...**

[sbis.ru > contragents/6317087883/631701001](https://sbis.ru/contragents/6317087883/631701001)

г.Самара, ул. Ленинская, Н1, к.0, ком.59, 443020. ... ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ГРУППА КОМПАНИЙ "АДАМАНТ" Белов Алексей Вячеславович.

Способ №2. Через Егрюл.

Узнаем ОГРН компании (его обычно указывают в разделах «О нас» и «Контакты»).

ООО "Правильный выбор", ОГРН 1157746230553, ИНН 7726307524, КПП 772601001

ПРЕИМУЩЕСТВА ЗАКА

Заходим на сайт федеральной налоговой службы egrul-nalog.ru, вводим ОГРН в поисковую строку, заполняем капчу и скачиваем pdf-выписку.

Поиск по:

☒ ОГРН/ИНН ☐ Наименовани

ОГРН или ИНН:

1157746230553

Фамилия	АЛЬКИН
Имя	АЛЕКСАНДР
Отчество	ВИКТОРОВИЧ
ИНН	503201846554
ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1157746230553 21.03.2015
Должность	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
Контактный телефон	+7(985)3378961



Помимо ФИО директора иногда указывают и его сотовый, что для нас очень удобно. Однако, будь готов к тому, что информация, полученная из выписки, не всегда соответствует действительности. По бумагам руководителем может числиться человек, которого вовсе не существует. Это Россия, детка!

Saleshack 3. Вы – босс?

Игра в своего парня отлично работает в крупных компаниях, где трубку всегда берет секретарь. Как быть с небольшими конторами? Об этом на тренингах по продажам почему-то умалчивают. Якобы есть смысл звонить лишь в топовые компании и ловить нужно крупняк, а не мелких сошек. В целом стратегия верная, однако, ситуации бывают разные. Мне, например, в начале моей карьеры приходилось много и часто звонить именно в мелкие фирмы.

Учитывая небольшой штат сотрудников, вплоть до двух-трех человек, на твой звонок может ответить сам генеральный, и тогда бодрый вопрос, куда же он убежал, будет не совсем в тему. Как в таких случаях поступают шаблонщики? Задают дурацкий вопрос «с кем я могу поговорить по поводу сотрудничества» и натываются на стандартные возражения «кто вы» и «что хотите».

Есть экземпляры, что сразу берут быка за рога:
– Мне нужен директор. Как я могу с ним поговорить?

Когда-то я и сам применял эту фразу. Пока однажды не нарвался на такой ответ:
– А с чего вы решили, что я не директор??

И правда, почему я допустил, что человек, взявший трубку, не может быть директором? Как это я так вычислил, по голосу что ли?

Желание как можно быстрее выйти на ЛПРа, выраженное в подобной форме, может сослужить скверную службу. Тебя не просто с ним не соединят, а сделают все возможное, чтобы ты никогда на него не вышел.

Синдром вахтера. Слышал о таком? Это когда люди, имеющие ничтожную власть, используют ее на полную катушку для удовлетворения своего тщеславия. А ты своим бестактным вопросом только что его разворошил. Прямо вот наступил на него. Человек бы может и рад был тебе помочь, но теперь костями ляжет, а к боссу не пустит. И не думай, что тебя выручит фраза «Я так понимаю, вы принимаете решения по таким вопросам?». Даже если он ничего не решает помимо того, какую тряпку выбрать, чтобы помыть полы, теперь ОН тут ГЛАВНЫЙ. Отныне для тебя он решает все.

Хорошо, как же тогда выйти на руководителя? Очень просто. Задавая один маленький вопрос:

– *Подскажите, Вы руководитель?*

Вряд ли младший ассистент заместителя стажера Вася или офис-менеджер Марина слышат каждый день такие вопросы. Скорее всего, их донимают все тем же «соедините с боссом», воспринимая лишь как передаточное звено. Обидно, черт возьми. А тут нате. Зачисляют в руководство. Все-таки приятно. Какой вежливый молодой человек, почему бы действительно не переключить на босса! А если трубку сразу взял тот, кто тебе нужен – дело в шляпе.

Этот элегантный способ выхода на ЛПР я открыл, когда я разрабатывал скрипты для продажи видеорекламы. Кликай на QR-код. В последнее время я предпочитаю вариацию «Я

правильно понимаю, вы директор?». Как показывает практика, она вызывает у собеседника больше расположения.



«Вы генеральный директор, судя по голосу?!»

Saleshack 4. мне советовали пообщаться

Умение выходить на ЛПР совсем не гарантирует, что в итоге ты на него выйдешь. Какие бы виртуозные техники ты не применял, есть ряд объективных причин, которые могут помешать получить доступ к «телу президента». Самые популярные:

он уехал в отпуск;

он в принципе редко появляется в офисе, управляя компанией удаленно (такая практика свойственна интернет-магазинам, сетевым ритейлам и любым другим фирмам, состоящим из нескольких филиалов);

корпоративная политика запрещает переводить звонки на руководство.

В этих случаях тебе придется действовать по принципу «на безрыбье и сам-раком встанет» – рыба – рыба» и общаться либо с рядовыми сотрудниками, либо, в лучшем случае, с заместителями босса.

Хак, о котором сейчас пойдет речь, мощно дополняет два предыдущих. Он позволяет повысить значимость твоего звонка и получить от общения с неЛПР максимум пользы. К примеру, ты продаешь интернет-рекламу. Типичная ситуация: ты позвонил в компанию, попытался выйти на директора по маркетингу, но секретарша тебя соединила с рядовым специалистом (пускай его зовут Петр).

Как в такой ситуации поступает большинство продавцов? Они представляются и сразу переходят к презентации:

– Добрый день. Меня зовут Андрей, компания «АБВ». Мы занимаемся...

Хорошо, если они вспоминают про уточняющий вопрос:

– Мне сказали, что это Вы отвечаете за рекламу?

Но даже утвердительный ответ совсем не гарантирует, что специалист Петр действительно решает подобные вопросы. Скорее всего, у него нет никаких полномочий и на него просто переводят все подобные звонки. Какого-то дальнейшего хода твой с ним разговор не получит. Спустя две минуты Петр благополучно забудет о тебе и твоём предложении.

Иногда Петя честно признается, что за эти вопросы он не отвечает. Но он обязательно, всенепременно «передаст руководству». Такие сотрудники называются передастами. Передавать информацию они могут годами.

Что же делать?

Для начала еще раз попытаться выйти на директора по маркетингу, а лучше сразу на генерального, применив приемы из предыдущих глав. Если маневр не удался, общаемся с Петей, но в самом начале разговора с ним используем следующую фразу:

– *Мне посоветовали пообщаться либо с генеральным Вашим, Сергеем Викторовичем, либо с Вами.*

Чувствуешь разницу?

Ты уже не какой-то хрен с горы и абсолютный ноунейм, ничего для Пети не значащий, ты человек, который каким-то образом связан с его НАЧАЛЬСТВОМ. Волей-неволей Петя выслушает тебя куда более внимательно, чем если бы ты просто представился.

Сама отсылка на генерального автоматически повышает твою важность в глазах Пети. Просто так отвернуться и забыть о твоём звонке он уже не сможет. Ты на него повесил груз ответственности, основанный на том простом факте, что он, как и любой маленький человек, боится получить по башке от руководства. Шанс, что твой звонок получит какое-то развитие, повышается.

Кроме этого, конструкция «либо [ИМЯ БОССА], либо Вы» создает контекст, в котором твой собеседник и его начальник равны, что безусловно для первого приятно. Люди, как мы обсуждали ранее, тщеславные животные, падкие на комплименты. С этим фактом, я думаю, ты спорить не станешь.

Тебе могут задать вопрос «А кто посоветовал пообщаться?». Отвечай твердо, без пауз:

– *Советовал мой генеральный*, – и сразу перехватывай инициативу, чтобы у собеседника даже мысли не возникло, какой такой генеральный. – *Я так понимаю, это вы решаете подобные вопросы?*

Надеюсь, тебе не стоит объяснять, что абсолютно неважно, советовали тебе общаться или нет. Это всего лишь уловка. Только не стоит врать, что ты УЖЕ разговаривал с ЛПР, если на самом деле такой прецедент места не имел. Вбрасывай имя директора таким образом, чтобы тебя невозможно было поймать на обмане. Никто не будет разбираться, что там в действительности тебе посоветовали. Если же ты категорично скажешь, что общался, а потом выяснится, что нет, выкрутиться будет сложнее.

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.