

Владимир Лавров



РЕМЕСЛО ПРОДАЖ

Базовые наставления для начинающих
продавцов

Владимир Лавров

**Ремесло продаж.
Базовые наставления для
начинающих продавцов**

«Издательские решения»

Лавров В. С.

Ремесло продаж. Базовые наставления для начинающих продавцов
/ В. С. Лавров — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-980213-2

В этой книге широкими мазками обозначены ключевые темы для прокачивания компетентности начинающих продавцов. Из этой книги вы узнаете об основных показателях продаж, о ключевых навыках сотрудников отделов продаж, о ключевых стратегиях продаж, о ключевых факторах успеха в продажах, а также научитесь грамотно формулировать УТП и составлять коммерческие предложения.

ISBN 978-5-44-980213-2

© Лавров В. С.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Глава 1. Продажи – фундамент бизнеса	8
Поиск новых клиентов	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Ремесло продаж Базовые наставления для начинающих продавцов

Владимир Сергеевич Лавров

Дизайнер обложки Joan Ferrer Miró (1888)

© Владимир Сергеевич Лавров, 2020

© Joan Ferrer Miró (1888), дизайн обложки, 2020

ISBN 978-5-4498-0213-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Задумывались ли вы о том, что деньги приходят в бизнес двумя путями:

– *через продажи*

– *через инвестиции*

Инвестиции – те же самые продажи, только инвесторам. Умеете ли вы продавать? Умеете ли вы убеждать других людей? Умеете ли вы делать это честно, но при этом эффективно?

Если вы думаете, что продавать – значит навязывать кому-то ненужные товары или услуги, то спешу разочаровать. **Продавать – значит показывать покупателю потенциальные выгоды. Продавать – значит вести переговоры, в которых побеждают обе стороны. Продавать – значит помогать людям!** Умеете ли вы это делать? От этого умения зависит ваше будущее.

До сих пор многие думают, что главное в бизнесе – это производство. Это давно уже не так. **За последние годы в историю ушли тысячи производств, у которых был качественный продукт, сделанный с любовью.** Но их никто не покупал и в результате бизнес пришлось закрыть! Двадцать лет назад важно было произвести продукт, а сбыт был делом техники, поскольку народ скупал всё, что выходило на рынок. Сейчас другие времена. Конкуренция сильна как никогда. Покупатели сильно избалованы. Поэтому главным в бизнесе стало умение продавать, а не производить.

Это кажется нелогичным, но многие успешные компании сейчас не имеют собственного производства! Например, крупнейший китайский производитель гаджетов Xiaomi (да и не только он!), являясь одним из лидеров по привлечению инвестиций, не имеет своего производства! Многие мебельные фабрики тоже часто не имеют собственного производства! Они привлекают клиентов, заключают сделки и передают готовые заказы своим партнёрам, которые за очень скромное вознаграждение производят нужную продукцию.

Готовой продукции на рынке много. Но попробуйте найти покупателей в достаточном количестве! Именно поэтому бизнес, в котором во главу угла ставится производство, а не продажи – быстро погибает и уходит с рынка. А те, кто понимают тенденции, – ставят во главу угла продажи и процветают! Ибо главное – не произвести продукт! Главное – продать его. Чтобы получить деньги и реинвестировать их в новое производство! Или направить на зарплаты, оплатить аренду складских помещений, заплатить за потреблённое электричество и т. д. **Нет продаж – нет денег! Нет денег – нет и бизнеса!**

Какой бы качественный продукт вы не производили, главное – суметь продать его. Поэтому учитесь продавать! Ставьте во главу угла продажи! Не будет продаж – придётся закрыть бизнес!

Многие продавцы, однако, **думают, что умеют продавать.** На самом деле, продавать умеют единицы. Остальные, в лучшем случае, умеют работать по скриптам. В худшем, не умеют и этого. Многие слепо реагируют на обстоятельства и наугад принимают решения, не в силах просчитать последствия своих решений даже на два-три шага вперёд. Они не знают, как искать клиентов, не имеют считать основные показатели, не разбираются в стратегиях продаж, не понимают силы ключевых факторов успеха в продажах, не умеют формулировать УТП и составлять коммерческие предложения... Искусственный интеллект, когда он будет создан, легко переплюнет их как в секторе поиска решений, так и в секторе принятия решений при работе с клиентами.

Роботы по скриптам могут продавать в разы больше, чем люди, которые продают по тем же самым скриптам. **Только компетентность, переходящая в экспертность вкупе с развитым эмоциональным интеллектом, переходящим в доброжелатель-**

ность и любезность, может помочь продавцу положить искусственный интеллект в продажах на лопатки. И такая компетентность выстраивается на базе понимания полного цикла продаж – от поиска клиентов и подсчёта основных показателей до выбора правильной продающей стратегии. А холодные звонки может делать и робот.

В этой книге широкими мазками обозначены ключевые темы для прокачивания компетентности начинающих продавцов. Из этой книги вы узнаете об основных показателях продаж, о ключевых навыках сотрудников отделов продаж, о ключевых стратегиях продаж, о ключевых факторах успеха в продажах, а также научитесь грамотно формулировать УТП и составлять коммерческие предложения.

Глава 1. Продажи – фундамент бизнеса

Поиск новых клиентов

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.