

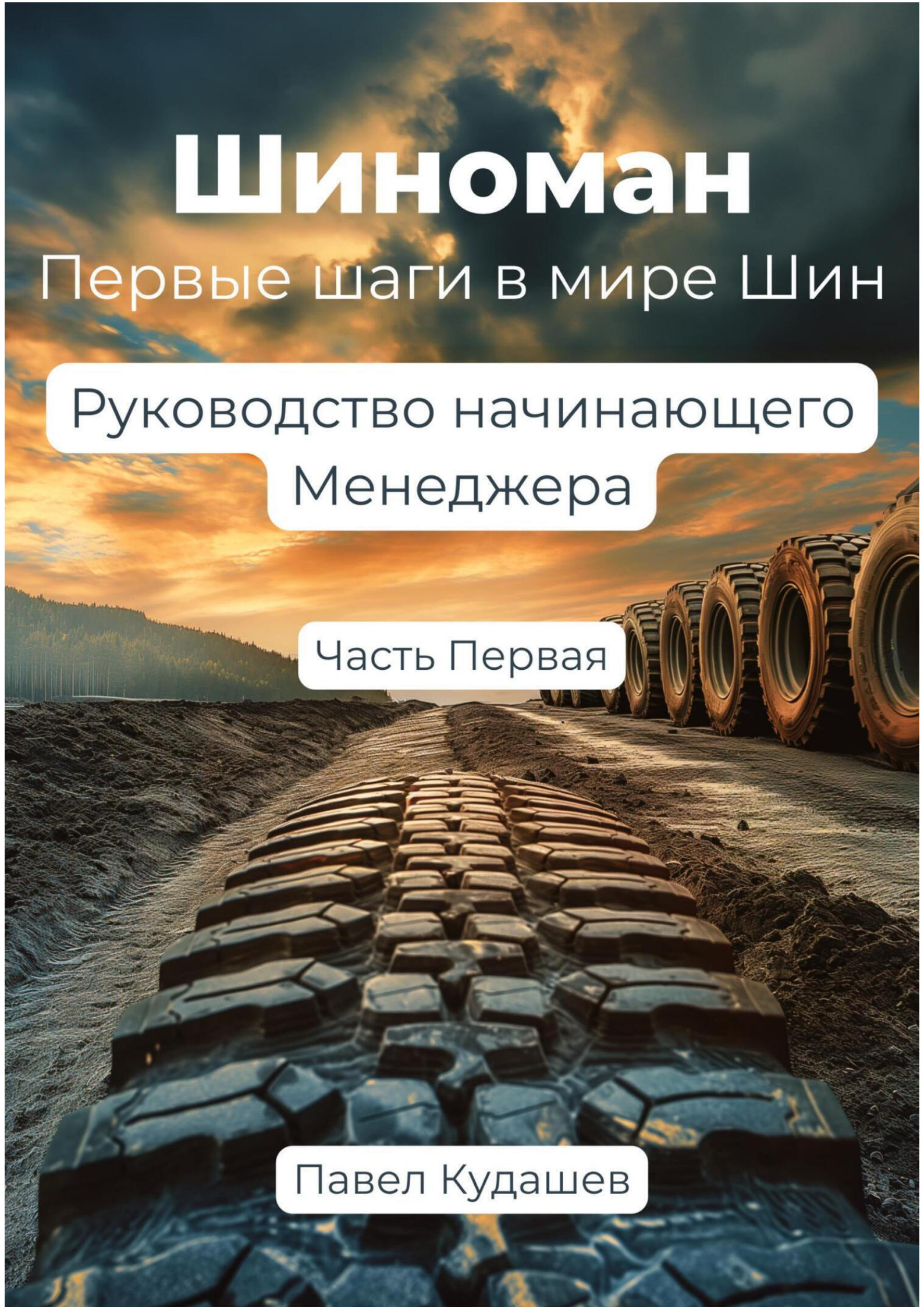
Шиноман

Первые шаги в мире Шин

Руководство начинающего
Менеджера

Часть Первая

Павел Кудашев



Павел Кудашев

**Шиноман. Первые шаги в
мире ШИН. Руководство
начинающего менеджера. Часть 1**

«Автор»

2024

Кудашев П.

Шиноман. Первые шаги в мире ШИН. Руководство начинающего менеджера. Часть 1 / П. Кудашев — «Автор», 2024

Это издание предназначено для всех, кто начинает работу в продажах шин, и написано с целью облегчить и без того непростые стартовые месяцы жизни любого менеджера по продажам в шинной компании. Также очень хочется подложить как можно больше подушек под одно, но такое ценное место каждого из тех, кто сейчас держит эту книгу в руках:) Удачи в продажах, коллега! Посвящается всем первым клиентам, которые слушали наши бредни, терпели наше незнание и прощали нам самые разные «косяки». Спасибо вам, дорогие клиенты

© Кудашев П., 2024

© Автор, 2024

Содержание

Пролог	5
Как читать эту книгу	6
Глава 1	7
Глава 2	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Павел Кудашев

Шиноман. Первые шаги в мире ШИН. Руководство начинающего менеджера. Часть 1

Пролог

Описанное в этой книге предназначено для начинающих менеджеров по продажам в шинных компаниях, а именно для тех, кому посчастливилось работать в оптовом (корпоративном) отделе. К начинающим я также отношу и тех ребят, кто никогда не работали с этой группой товаров, хотя и имеют свой опыт продаж в других компаниях. Вам, безусловно, будет проще, но без знания азов этого бизнеса показать результаты в краткосрочной перспективе будет гораздо сложнее, чем может показаться на первый взгляд. Со своей стороны гарантирую, что в этой серии будут собраны самые необходимые практические знания, критически важные для успешной работы в этом бизнесе и с теми клиентами, которым собираетесь продавать вы и компания.

Как читать эту книгу

Текст в этой книге написан от лица вашего коллеги, который встречает вас на новой должности и рассказывает, как все устроено в отделе продаж, описывает суть работы менеджера, поясняет технические моменты и говорит на языке тех, кто уже давно работают и все понимают в этой работе.

Все, о чем рассказано в книге, обязательно встретится в работе менеджера отдела продаж, а терминология по **маркировке**, процессам и другие сленговые понятия выделены **жирным шрифтом**.

Маркировка – условные обозначения на шине, которые...

Жирный шрифт – это шрифт с нарушением обмена веществ (шутка).

В конце книги есть разговорник шинника, в котором также жирным шрифтом будет написано пояснение этих терминов (выше пример) или дана расшифровка технических понятий для того, чтобы в процессе чтения понимать суть описанного и сразу улавливать контекст, в котором может быть использовано то или иное выражение или термин, а также для удобного возвращения к терминам в процессе работы.

Книгу можно использовать и как справочник в ежедневной работе, так как в ней собраны самые частые случаи и необходимая для работы терминология или сленг.

Приятного чтения и быстрого старта продаж!

Глава 1

День первый, или Куда я попал

Приветствую тебя в отделе продаж шинной компании N, коллега, и давай-ка посмотрим, как тут все устроено, чтобы не было никаких сюрпризов в дальнейшем и ты сразу снял очки любого цвета, кроме прозрачных.

Тут у нас твои коллеги – **менеджеры по продажам**, а вон тот, очень важный, – это Егор, продает больше всех, хотя и сидит всего на нескольких **крупных клиентах**, которые ему от прежних ребят достались, зато пафоса столько, как будто он сам их всех привел в компанию. Между нами говоря, их могла бы обслуживать даже Соня, хотя и работает в компании меньше Егора в десять раз и раз в пять меньше зарабатывает. Ну да ладно, с ними потом познакомишься получше, а пока размещайся за своим рабочим столом.

Кстати, очень рекомендую тебе помыть его, привести в порядок и все из него выкинуть, даже не разбираясь во всех этих бумажках, но если ты очень ответственный, то можешь отдать всю эту кучу **оператору** Рите. Да-да, вон той суетливой девушке, которая постоянно что-то оформляет в своем компьютере. И познакомься с ней сразу как раз, она тебе еще не раз поможет оформить или **договор**, или **спецификацию** какую-нибудь здоровенную, в общем, точно обратишься к ней. Главное, под горячую руку не попадайся в **конце квартала**!) Ее в это время бухгалтерия одолевает по полной программе, и поэтому от Риты в это время может прилетать тоже по полной программе.

Сейчас, погоди, принесу новую мышку – и подключим твой комп. Тэ-э-эк, вуаля, вроде работает. Про набор офисных программ ничего не объясняю, ты и сам все знаешь. Excel – твой первый помощник каждый день, и поэтому хорошо, что ты в нем ориентируешься. Соня, например, поначалу вообще не знала, как с ним работать, а потом и **аналитику своих продаж** делать начала, и **потенциалы клиентов** считать, и даже сама начала предлагать и составлять **лоты** из нескольких позиций. Но вообще это не предел и в нем еще много чего полезного есть. На YouTube куча роликов по этой теме от самых простых операций до ВПР и прочего. В общем, туда можешь смело нырять и изучать в свободное от работы время, этот навык пригодится везде, где бы ты ни работал. Главное, не лениться и разбираться, а иначе можно так и считать на калькуляторе с листочком, как Егор. Не признает развитие и технологии, увы...

Давай же, запускайся... Ага, готово! Не обращай внимание, 1С-ка сначала долго запускается на этом компе, но не переживай, хорошо себя покажешь – и комп обновят, сто процентов. Если ты зарабатываешь для компании, то в тебя вкладывают, как правило. Ты говорил, что работал в 1С до этого, но не помню, какая у тебя была, поэтому придется освоиться с местной. Самое важное – понимать логику работы с этими программами, а нюансов наполнения в каждой очень много. Но тебе очень повезло, что наша номенклатура не измеряется десятками тысяч разных наименований. Все гораздо проще, и дальше подробнее об этом узнаешь.

Помни, что в 1С твое необдуманное действие может парализовать работу всего отдела или как минимум насолить другому твоему коллеге. Например, Алексею, который продает довольно много и стабильно. Ты не смотри, что он такой тихоня и вроде ничего не делает, просто его тема – это **тендерные поставки** и общаться с **техническими заданиями** ему гораздо приятнее, чем с нами. Так вот, если нечаянно продашь какую-то шину, которую он держит в резерве под условный «СибНефтьТрансБурЧто-тоТам», то узришь Лешу в праведном гневе и пожалеешь, что оторвал его от таких любимых расценок для участия в **электронном аукционе** и прочих дел тендерного специалиста. А еще Леша настолько сильно въехал в тему тендеров, что без труда считает заранее стоимости самых сложных логистических маршрутов

и может вспомнить, сколько стоит отвезти 3 куба в Лабытнанги, например. Видишь, ты даже не знаешь, что это такое, а даже там нужны шины периодически:)

Чтобы скорее освоиться в нашей программе, крайне рекомендую тебе как можно скорее узнать, чего конкретно точно не стоит делать в 1С-ке, а пока попробуй сам набить пару-тройку **счетов на оплату** с самым разным ассортиментом из разных **номенклатурных групп** для пробы. Выставлять счета нужно будет каждый день, и высокая скорость работы с ними позволит зарабатывать больше, так как ты сможешь делать это быстро, а такое наши клиенты ценят. Поверь, клиенты не любят тормозящих менеджеров, а скорость можно отработать количеством повторений, ведь это механический процесс.

Еще раз повторю, этот навык можно отточить **ТОЛЬКО** максимальным количеством повторений, и никаких других вариантов тут нет. Ты можешь спрашивать у коллег десятков разных счетов каждый день и тренироваться снова и снова. Сам не заметишь, как увеличится скорость твоей работы с ними после одной недели таких тренировок. Не веришь? Засеки время самого первого счета и через неделю снова набери его же. Разница будет ощутимой. Главное, не сиди и не жди, что на тебя сейчас набросятся семь няnek и начнут подтирать со всех сторон, а может быть, даже жевать за тебя и кормить с ложечки. Не будешь шевелиться сам – ничего не произойдет ни у нас, ни где бы то ни было. Очень надеюсь, что ты взрослый человек и понимаешь это, но напомнить нелишне, думаю:)

Конечно, вся наша номенклатура в целом и позиции в отдельности выглядят для тебя пока как бездумный набор буквенно-цифровых обозначений, которые ничего не значат, и ты не понимаешь ничего из того, что видишь. Но в скором времени ты начнешь по одному только **типоразмеру** и **маркировке** отличать шину **ЦМК** от **комбинированной**, не говоря уже об определении **оси применения шин** и производителя по названию **модели шины**. Важно понимать, что это необходимость, без которой эффективно работать не получится, и нужно как можно скорее начать разбираться в ней.

Можешь сделать для себя карточки основных позиций, как в детской игре. На одной стороне будет изображена шина, а на другой название модели и возможные типоразмеры. С этими карточками сможешь тренироваться и дома с детьми, и на работе. Весело и эффективно!

Кстати о карточках, матчасти и прочем. Видишь, вон тот парень, который постоянно громко говорит с кем-то по телефону? Это Артем. Он пришел из продажи масел и первое время вообще отказывался уделять время **матчасти** и даже почти уволился из-за этого. Ну, не из-за матчасти, само собой, а потому что не получалось никак продавать много, как он привык у себя в маслах. Вроде и встречи назначал, и общался постоянно с клиентами, а результат так себе.

Любой **механик** у **«конечника»** ему пару вопросов задаст и все понимает, а точнее сказать, ничего не понимает. Слабоват в знании, а это бросается в глаза, что уж тут говорить. И ведь можно в открытую сознаваться, что работаешь недавно и всего пока не знаешь, но нет. Он пытался делать хорошую мину при плохой игре, а проще говоря, показывал, что типа все знает, что не понравится ни одному человеку. В общем, наш Артем пытался на своих знаниях по маслам вылезать, но редко получалось, так как механику нужно на понятном языке объяснять сложные для него вещи по использованию шин в предприятии.

Например, может быть такое, что механик клиента где-то в интернете насмотрится всякого и думает, что **норма слойности** – это самый важный параметр для **«карьерки»**. А то, что такой маркировки вообще не предусмотрено на шине ЦМК, ему невдомек. Ну Артем и верил во все подобные сказки, потому что ответить нечего было, не было понимания азов, без которых менеджер не может работать долго и эффективно.

Потом сам уже почувствовал неладное, свою гордость определил куда подальше и обратился к **РОПу** за помощью. Да тут пару звонков Артема достаточно было послушать – и все ясно стало. Не хватает самых стартовых знаний – вот и все. И потом его как будто прорвало и так увлекло изучение самой разной информации про шины, что до сих пор остановиться

не может. Постоянно всякие исследования ищет (и не где-то в отзывах от дяди Пети, а на **Google Scholar**, **ResearchGate** или **ЯндексКью**), **ГОСТы** все назубок знает и даже хотел на **эксперта по рекламации** выучиться, но вовремя опомнился, что продавать ему нравится больше, чем изучать, как там выглядит **каркас** или **бортовое кольцо** у взорванной шины на пыльном складе. Эти экспертные знания теперь помогают не только ему, а еще и остальным менеджерам, которым часто проще спросить у Артема и быстро получить ответ, чем копать и искать что-то самим. Пользуются его добротой, но вообще-то сами должны все знать и применять в работе. Наступит день, когда Артему надоест и он никому ничего не скажет или вообще перейдет на другую должность. Вот тогда и будет веселье всем остальным. Поэтому не надо рассчитывать на кого-то со стороны. Учись сам, ведь знания останутся в твоей голове и ты сможешь использовать их всегда.

В общем, пока ты обживаешься на рабочем месте, самым лучшим твоим занятием будет брать пример с Артема, но только не жди полгода, как он, а начинай делать это как можно скорее, чтобы клиенты не так сильно офигевали от твоих ляпов в разговорах с ними:) Кстати, к этому будь сразу готов как к неизбежности и как к данности.

Клиент точно охренеет от твоих первых звонков, и это происходит всегда и абсолютно с каждым менеджером. Если кто-то говорит тебе, что у него такого не было, он тупо врет. У всех был тот, кто послал на три веселых буквы, кто бросил трубку или кто истошно орал с призывами не звонить ему больше НИКОГДА:) Самое занятное, что зачастую именно эти люди становятся потом хорошими клиентами.

ОК, вроде тут у тебя все работает, пойдем знакомиться с РОПом. Да не парься, что значит «он может быть занят»? Конечно, он занят! Он всегда занят, работа у него такая. Но ты и есть его работа, поэтому все норм, расслабься. Слушай, если ты будешь втихомолку сидеть со своими проблемами и не обращаться к РОПу за их решением, потому что тот занят, то у тебя ничего не получится. Решение твоих сложностей – это его главная задача, и от твоих продаж зависит и его зарплата, будь уверен. Конечно, если ты сидишь где-то потихоньку в уголке и делаешь 20–30 % прибыли всего отдела, то сиди себе на здоровье:) Возможно, в этом случае к тебе даже личного охранника приставят!

А если так не получается, то будь любезен обращаться к РОПу за решением своих проблем. Отгрузил в **отсрочку**, и теперь клиент в **ПДЗ**, а ты не знаешь, что делать? Иди к РОПу. Не знаешь, как составить **план продаж** на предстоящий месяц? Иди к РОПу. Не знаешь, что предложить клиенту **КФХ**, чтобы продолжить с ним диалог? Иди к РОПу.

Самый короткий путь к решению твоих вопросов – это РОП. Запомни это. Но если РОП чего-то не знает, найди того, кто знает, или найди информацию, которая поможет тебе узнать то, что ты хотел. Да, тебе иногда могут помочь и Артем, и Соня, и Алексей, и даже Егор, если он будет в настроении, но это не их дело, так как у них тоже есть своя работа и свои задачи от руководства, о которых ты можешь и не догадываться. Поэтому «на других надейся, а сам не плошай». Это лучшая стратегия в развитии твоих навыков как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Чем больше вопросов задает менеджер, тем лучше. Это явный показатель активной работы и интереса. В противном случае у любого руководителя возникают вопросы.

У нас когда-то работал Тарас. Он постоянно жестко тупил и всегда ссылался на то, что ему что-то не пояснили или не показали, даже в самых простых вещах вроде выставления счета или в элементарных азах маркировки на шине – типа что такое «**R**» или «**Tubeless**» в обозначении типоразмера. Хотя ему все показывали, и не раз, он искренне верил в то, что за него все должны знать другие и делать тоже должны другие. Все, кроме получения зарплаты, естественно. Конечно, его уволили...

Давай знакомиться, это наш РОП – Александр. В зависимости от того, как ты с ним сработаешься, он сам скажет тебе, как можно к нему обращаться. Кто-то называет его Сашей,

а кто-то и Александром Сергеевичем. Но рекомендую тебе всегда обращаться к старшему по должности по имени и отчеству, но только без иронии, как делают иногда. Иронию всегда видно, а за ней уже видно и твое отношение к человеку.

Кстати, если уж вспомнили про отношение, то самое главное, что поможет тебе у нас, – это отношение к работе. Его ценит не только Александр Сергеевич, но и собственник компании. И, думаю, не ошибусь, если скажу, что любой собственник и руководитель будут ценить именно это в работе любого сотрудника своей компании. И если ты думаешь, что «отношение к работе» – это что-то абстрактное и метафорическое, то все совсем не так. Это вполне конкретные действия, из которых и складывается то самое отношение к работе, про которое я тебе говорю.

Вот представь, что ты пришел утром в свой офис и видишь, что на полах разлита вода, в углу валяется скомканная тряпка, а прямо перед твоим столом стоит ведро с грязной водой. Наверное, сразу будет понятно: или что-то случилось с уборщицей в процессе уборки, или она просто забила на свою работу. Вот тебе и первый наглядный пример отношения к работе.

Так же наглядно и моментально бросится в глаза пример отношения к работе работников склада. Если на складе черт ногу сломит, все шины разбросаны по разным углам, свалены в кучи и везде валяется мусор, это один вариант отношения. А при другом отношении на складе будет чистота, шины в стопках и разобраны по моделям с понятной и объяснимой логикой (возможно, даже подписаны мелом или на табличках), и на таком складе даже НЕ кладовщик сможет найти нужный товар при необходимости. Вот тебе и второй наглядный пример.

Если же ты думаешь, что работа менеджера по продажам неосязаемая и сложно увидеть это самое «отношение», то ты заблуждаешься, и вот тебе несколько (но не полный список) тех самых действий, которые вполне осязаемы:

Приходишь на работу / совещания / планерки / встречи вовремя – красавчик. Если нет, то это сразу видно любому и явно показывает отношение к работе, к коллегам и даже к клиентам.

Сидишь в полной тишине и ни с кем не говоришь по телефону – НЕ красавчик, а подобная тишина в отделе продаж просто угнетает и сразу дает понять, что тут НЕТ продаж, а есть только отдел. И, само собой, это «отношение» к работе так же видно, как ту самую грязную тряпку уборщицы в центре офиса.

Выполняешь задания в срок – красавчик. А если даже не реагируешь на них, не задаешь вопросы по их выполнению или не предлагаешь свои варианты решения, то это тоже видно любому и «отношение» заданиям и к тем, кто их ставит, понятно.

Антипунктуальность – НЕ красавчик, если быстрее всех бежишь с работы, даже не выключив компьютер и бросив дело на полпути, не сообщив об этом руководителю. Это тоже видно, и это тоже отношение к работе, которое не ведет ни к чему хорошему. Кстати, тут речь не идет о каторжном труде до полуночи, и понятно, что все задачи никогда не закончатся. Речь именно о подходе. Предупреди, что ты не успеаешь, и если задача не критична для руководства, то тебе сдвинут срок, а вот если наоборот, то ты избежишь недоразумений на следующее утро в виде вопросов к самому себе и уж точно доделаешь ее сегодня из дома или удержишься на работе.

Делаешь работу и конкретные задания «на отлепись» – НЕ красавчик. К тому же это подставляет не только тебя лично, а и весь отдел, в котором ты работаешь, так как отдуваться за тебя будет РОП, и, разумеется, это будет максимально заметно. Снова все на поверхности, и снова это видно. Длительность твоей работы в компании в этом случае будет зависеть исключительно от терпения РОПа или директора компании.

Поэтому призываю тебя сразу настраиваться на нормальное отношение к работе и стараться как минимум быть ответственным человеком, который в силах взять на себя ответственность за свои поступки, какими бы они ни были.

Накосячил в чем-то? Сразу сообщи об этом и проследи, чтобы были приняты какие-то действия по этому «косяку». Если ты озвучил это РОПу, это не значит, что тебе можно обо всем забыть и отстраниться от решения. Это лишь значит, что тебе теперь могут предложить альтернативные решения этой проблемы и учесть ее в дальнейшей работе всего отдела.

Например, менеджер сообщает РОПу информацию о том, что клиент не оплатит долги в срок и просрочка будет не меньше месяца, после чего просто перестает что-либо узнавать у этого клиента и в целом ведет себя по принципу «я не я и лошадь не моя». А с какого это перепуга, простите? Ты, мил человек, премию-то получаешь от работы с этим клиентом или нет? А вообще кто с этим клиентом-то работает? Ах, ты и получаешь, и работаешь с ним? Ну молодец, что тут сказать-то... Тогда один простой и логичный вопрос... Если ты и премию получаешь за него, и сам говоришь, что с ним работаешь, то с чего вдруг ты решаешь, что никакие проблемы, связанные с этим клиентом, тебя не касаются? Ты думал, что оповестил РОПа об этом и можно вообще на все забыть? Конечно, нет! И пока дело с этой просрочкой не дойдет до суда, не дай Бог, конечно, это ПОЛНОСТЬЮ твоя ответственность и ты должен быть готов дать актуальную информацию по ней в любой день, когда тебя спросит об этом РОП или другой руководитель. Поэтому води своих клиентов качественно при любых сложностях и всегда старайся решать все в пользу качественной продажи, в чем тебе поможет РОП.

Александр Сергеевич, кстати, и сам продает неплохо, если успевает этим заниматься и если вдруг отдел не тянет план. Да-да, и такое тоже бывает, мы ведь в реальности и планы не всегда делаются легко и просто. Иногда нужно не просто вспотеть, а предложить самые невозможные варианты клиентам и искать те самые моменты, которые все-таки позволят сделать продажу, и не просто продажу, а продажу в большем объеме. АС запросто может придумать варианты, как превратить заявку на 1 млн рублей в отгрузку на 2, а то и 3 миллиона. Да, у тебя пока нет таких сумм, но даже самую небольшую заявку можно удвоить, просто предлагая дополнительные варианты товара или услуг своему клиенту и общаясь с ним.

Главное – предлагать варианты. Ведь если у тебя в кармане даже кусок золота, который ты хочешь продать или вовсе отдать даром, об этом никто не узнает, если ты его НЕ ПРЕДЛОЖИШЬ.

У АС довольно простые требования, и если их выполнять, то сможешь не просто хорошо заработать, а получить дополнительные приятности вроде поездок на выставки, на заводы-производители, а возможно, даже в другие страны к потенциальным поставщикам.

Если говорить о требованиях, то, кроме «отношения к работе», есть вполне измеримые показатели, которые ты сам можешь контролировать и понимать, как много ты продашь за тот или иной период.

Вот самые основные из них:

Целевые исходящие звонки – если их нет или их мало (до 10), то у тебя НЕ БУДЕТ продаж в принципе. Минимальный порог для ожидаемых от тебя продаж на должности менеджера начинается от 30 звонков. В этом случае ты сможешь начать делать плановые отгрузки и быстро набираться практического опыта. Если потенциальный менеджер не готов к этому, то даже начинать работать не стоит.

Целевые еженедельные встречи – если ты НЕ встречаешься с клиентами, то в этом бизнесе у тебя не будет продаж. Очень много строится на личном взаимоотношении и взгляде «глаза в глаза». Ездишь на встречи реже одного дня в неделю? Будут пробуксовки в переговорах и замедление продаж. Если потенциальный менеджер не готов к этому, то даже начинать работать не стоит.

Аналитика потенциала клиентов (по-простому это понимание и знание своего клиента) – если ты НЕ анализируешь своих клиентов на всех стадиях работы с ними, то работа менеджера не для тебя. Самое главное – помнить, что мы живем в динамике и все постоянно изменяется. В том числе и наши клиенты, у которых меняется парк, сотрудники, директора,

поставщики, и прочее, и прочее. Если потенциальный менеджер не готов к этому, то даже начинать работать не стоит.

Как только ты перестанешь заниматься любым из указанных пунктов, твои продажи начнут падать, а возможно, и остановятся совсем.

Я бы даже сравнил это с пирамидой потребностей Маслоу, в которой на самом фундаментальном и базовом уровне находятся физиологические потребности (еда, вода и пр.). Если ты и ли я не ели несколько дней, то нам все равно, на какой тарелке подадут мясо и будет ли рядом салфетка. Сожрем как миленькие и будем причмокивать, пока сок от мяса течет по подбородку прямо за шиворот. Нам физически необходимо удовлетворить потребность в еде – и мы едим! А остальное уже потом.

Так вот, звонки, встречи, аналитика – это и есть твои фундаментальные и базовые задачи. Без них все остальное – это лирика и пустые разговоры. Можно бесконечно рассуждать о том, как было бы здорово продавать много и больше зарабатывать, но, пока трубка твоего телефона молчит, никаких продаж не будет. Пока ты не поедешь договариваться и узнавать новую информацию о клиенте для расширения вариантов сотрудничества с ним, продаж не будет. Пока ты не станешь анализировать клиента перед звонками и в процессе дальнейшего общения с ним, продаж не будет.

Вот так это работает – и никак иначе. Проверено десятилетиями:)

Сознательный подход к этим трем базовым пунктам в сочетании с матчастью позволит тебе начать становление как настоящего профи и набираться опыта, который так необходим и которого нужно набираться как можно скорее. И в этом вопросе все зависит только от тебя.

Никто не загрузит тебе в голову ни одной буквы информации, если ты сам этого не захочешь и не приложишь к этому хоть какие-то усилия. Ты наверняка слышал, что, по разным оценкам, от 10 до 15 тысяч часов нужно отработать в профессии, чтобы считаться экспертом или профи. И не на стуле сидя, плюя в потолок 10 тысяч часов, сам понимаешь, а в постоянном движении, обучении. Иначе никак, если хочешь стать профи в нашем деле. Да и в любом другом тоже:)

Кстати, если 8 часов – это рабочий день, то $10\,000 / 8 = 1250$ рабочих дней. 1250 дней / 260 рабочих дней (не считаю сб и вс) = 4,807 года!

Небольшой исторический факт об экспертах и профессионализме. В каждом городе Европы к XII–XIII вв. была баня с парикмахерской при ней. Как и все ремесленники Средних веков, ее работники были объединены в цех. Квалификация банщика присваивалась цехом ученику только после нескольких лет (до семи!) ученичества и после сдачи экзаменов в присутствии старейшин цеха банщиков, представителя городского совета и докторов медицины.

Вот это я понимаю подход был у банщиков! Семь лет – и только потом экзамен перед кучей профи:) Сейчас за две недели онлайн-курсов люди себя кем только не называют, и это страшно. В общем, лучше быть настоящим экспертом и приложить к этому настоящие усилия (что требует времени).

Если же решишь ускорить процесс освоения знания и набора экспертного опыта, то тебе нужно всего-то на полтора часа в день больше работать:) На сорок минут раньше пришел и на сорок минут позже ушел, вот и всего делов-то. Главное, не тратить это время на пасьянсы и не залипать в интернете. В итоге получается ровно 4 года – и твои 10 000 часов эксперта в кармане! В общем, тебе решать, не грузись:)

Думаю, для первого дня ты уже достаточно увидел и услышал, и потому пока переваривай инфу, а в это время можешь спросить у РОПа, где взять необходимые канцтовары (фирменный ежедневник, степлер, линейку, разноцветные ручки, блокнот А5, карандаши, ластик), а еще не забудь что-то для протирки стола и компьютера от пыли. Никто не любит грязные столы, уж поверь. Кстати, когда будешь заходить к РОПу или к директору, всегда бери с собой ежеднев-

ник или блокнот для записей. Иначе и ты ничего из сказанного не запомнишь, и шефы будут вопросы задавать, а оно тебе надо? Без блокнота на совещании – это не профессионально.

А еще не забудь уточнить, подключен ли твой комп к МФУшке или принтеру. Тут всякое бывает, и лучше заранее озаботиться этим вопросом, чтобы в самый неподходящий момент этим не заниматься. Да, еще момент... Все эти вопросы лучше задавать после 16.00 так как активность в офисе будет гораздо ниже и тебе быстрее помогут.

В общем, осваивайся, коллега! До завтра.

Глава 2

День второй, или Что я буду делать

Доброе утро, коллега! Хорошо, что я встретил тебя на улице, и молодец, что пришел пораньше, будет время тебе кое-что показать, пойдем. А еще шеф оценит, когда увидит твою машину на парковке раньше своей, хотя такое будет редко. Он ранняя пташка и, как правило, приезжает раньше остальных.

Ты не заметил, что у нас есть и **шиномонтаж**? Ну ты даешь, как так-то?:) А вообще может быть... ведь вчера тут был просто аврал! И «**скамейки**», и «**тонары**», и пара «**термосов**» меняли все «**батоны**» разом! Видимо, ты подумал, что тут просто собралась куча машин на стоянку, но нет, они все приносят денег шиномонтажу и компании. И их рентабельность гораздо больше той, с которой будешь продавать ты:) Примерно в пять раз больше прибыли он принесет при равном обороте в рублях! Жаль, что он не сможет дать оборот 50 лямов в месяц:), а вот ты сможешь при желании и активности. Ну да ладно, размялся немного... Лучше расскажу тебе подробнее про чудеса, которые у нас тут вчера были.

Ты представляешь, оба «термоса» по **шесть «батонов»** сразу меняли, да еще и **запаски** обновили! Да-а, такое редко можно увидеть, особенно если учесть, что эти «термосы» принадлежат **ИП Ненашеву**, а у него их всего три штуки! Короче, считай, что ты увидел, как кто-то при тебе собрал флэш рояль, не меньше! Вероятность того, что Ненашев будет **переобувать** разом две из трех своих машин, примерно такая же, как флэш рояль, то есть в районе 1 к 649 740:) Такое практически невозможно увидеть и уж тем более предсказать. Поэтому звонить таким клиентам и пытаться продать им что-то бессмысленно. Проще сразу идти в казино и собирать флэш рояль:) Вероятность такая же, а заработать можно больше:)

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.