

ГЕОРГИЙ КОКАЕВ

ПОСОБИЕ ТОРГАША



Георгий Викторович Кокаев

Пособие торговца

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=72599968

SelfPub; 2025

Аннотация

Пособие торговца» – это практическая книга о том, как продавать и убеждать людей. Автор, Георгий Кокаев, раскрывает торговлю не как сухой набор приёмов, а как искусство и игру, в которой продавец выступает актёром, психологом и стратегом одновременно.

Здесь вы найдёте простые и действенные методы, как наладить контакт с клиентом, как вести переговоры, как работать с возражениями и как превращать «нет» в «да». В книге описаны реальные ситуации, ошибки и удачные решения, которые помогут любому – от новичка до опытного продавца – выстроить систему работы и получать результат.

Это не теория ради теории. «Пособие торговца» – руководство для тех, кто хочет зарабатывать на своём умении общаться, убеждать и побеждать.

Георгий Кокаев

Пособие торгаша

Вступление.

Если ты хочешь быть успешным, если ты хочешь найти гармонию с этим миром, если ты устал от долгов и кредитов, если ты хочешь продавать все, что попадает в руки, **ТЫ ДОЛЖЕН ПРОЧЕСТЬ ЭТУ КНИГУ!** Я в свою очередь буду с тобой настолько искренним, что никто никогда даже близко не был.

Для чего я вообще пишу эту книжку? В первую очередь – продать. Я не скрываю своих намерений. Во вторую – чтоб ты ее купил и наконец-то вылез из ямы, в которую сам себя закопал. В третью – потому что я лучший торгаш из тех, кого я знаю, а я повидал их очень много, и я умею классно выражать мысли на бумагу и мне это нравится почти так же, как продавать.

Есть и другая причина, которая сподвигла меня начать здесь и сейчас. Я долго смаковал в голове идею написания этой книжки, перед сном мечтал, чтоб она стала бестселле-

ром, но так и не мог заставить себя сесть за письменный стол. Этой ночью все изменилось, мне приснился сон. Я лежал на кушетке в ночном лесу в горах, надо мной стоял мужчина с лысеющим озером по центру головы и свисающими волосами с висков до самых плеч. Он безмятежно смотрел на меня. Я почувствовал, будто что-то мешает мне в руке, будто что-то застряло у меня в предплечье, пощупал, но все равно не понял, что там. В какой-то момент я осмелился достать инородный предмет из под кожи, это была синяя шариковая ручка. Я в недоумении посмотрел на одновременно лысого и длинноволосого человека и спросил его, что это происходит со мной, но он продолжал смотреть на меня, не промолвив ни слова.

Я проснулся в холодном поту в два часа ночи, записал свой сон в заметках, чтоб не забыть. Утром я долго думал, что за ужас разбудил меня среди ночи и что вообще значит этот сон. В какой-то момент мне пришло осознание. Шариковая ручка – инструмент для письма, то есть я во сне высвобождал наружу свои идеи, в жизни я этого не делал, только облизывал свои сладкие мечты, а подсознание во сне вытолкнуло из моего тела ручку, мол начини уже действовать. Сейчас 8:15 утра, я сижу и пишу все это на нереальных эмоциях. Пришло время рассказать тебе свои секреты, которые лежат на поверхности, я заставлю тебя пересмотреть свои взгляды и методы для достижения успеха!

Если ты торговый представитель, предприниматель, бизнесмен или торгош, тебе будет интересно то, что будет написано далее. Все эти старые схемы и методы по системе SMART – не работают в одиночку, все это уже устарело, пора использовать совершенно новый подход, который гарантирует успех, а не предполагает его.

Если ты хочешь быть успешным в своем деле, я расскажу тебе с чего начинать свой день и как его заканчивать, я покажу тебе на личных примерах и случаях, как красиво выходить из сложных ситуаций, и научу тебя, как продавать стабильно, а не единоразово.

Если ты устал болтаться на волнах без определенного направления, я помогу тебе выбрать путь, но не думай, что я сделаю это за тебя. Я подарю тебе инструмент и расскажу как с ним работать, но работать нужно будет тебе. Трудиться, трудиться, трудиться. Многие начинающие торговые лес рубят – щепки берегут, то есть прилагают огромные усилия там, где нужно приложить меньшие, а где нужно усердно поработать, относятся халатно и теряют из виду главное.

Далее тебе нужно быть очень внимательным и сконцентрированным, дабы ничего не упустить. Если понимаешь, что устал изучать, сделай перерыв.

Вроде хорошее вступление у меня получилось, я уверен, что продам эту книгу за большие деньги, как закончишь читать посмотри список Forbes, видишь парня на первой строке? Это я.

Моральное и физическое состояния – это самое главное в любой сфере. Если ты себя неважно чувствуешь, у тебя нет настроения, тебе нахамили в общественном транспорте, или утренний кофе обжег твой язык, или жена пересолила яичницу, или ты включил новости, а там говорят, что на другой стороне планеты у маленькой собаки потекли сопля, и ты расстроился. СТОП. У тебя не может быть плохого настроения из-за ситуаций, людей или животных. Плохое настроение ты придумываешь себе сам, это твое отношение к происходящему, если ситуация не угрожает поистине важным аспектам жизни, то о ней не нужно париться от слова совсем, тем более, если тебя оно вообще не касается. Много страшных вещей происходит в мире без твоего взора и согласия, ты не можешь повлиять на это, так что советую тебе забыть про телевизионные новости. Сейчас куча разных новостных источников, оглашающие конкретные темы в конкретных сферах жизни. Советую ознакомиться с философией Стоицизма, так ты научишься быть сфокусированным и не распыляться на отвлекающие факторы.

Твое физическое состояние также важно для успеха, ты должен чувствовать себя уверенным, а если у тебя болит голова, или ты не выспался, или перепил вчера вечером, все это скажется на твоей работе. Ты должен уделять большое внимание своему физическому состоянию. Нужно хотя бы два-три раза в неделю заниматься спортом для поддержания энергии.

Самое главное в продажах – энергия. В тебе ее должно быть запредельное количество, ты должен захватить клиента своей подачей, своим мощным выбросом электрического тока, ты должен быть громким, но не шумным, ты должен быть активным, но не слишком. Твои глаза должны излучать энергию, смотри на клиента и поглощай его, тогда у тебя будет в два раза больше шансов на успех. Энергия строится на правильном эмоциональном состоянии и качественном физическом, если эти два компонента в порядке, то у тебя будет вагон энергии, а это топливо для хороших продаж. Видел таких тп, которые еле заползают в торговую точку. Голова опущена, руки расхлябаны по бокам, что-то невнятно мямлит. Ты вообще кто? Ты хочешь что-то продать? Как? На тебя смотреть стыдно, ты позоришь имидж торговых представителей. Смотрю на таких и в голове: "Он не из наших!" Да, может быть у него будет пару продаж, кто-то купит у него из жалости или кому-то срочно будет необходим товар, который у него в наличии, но мы так не работаем! Мы сами

целенаправленно создаем множество причин для продаж.

Давай начнем с самого начала. В пятнадцать я обматывал рулонной пленкой полуторалитровые пластиковые бутылки, сложенные на поддон для дальнейшей отправки по магазинам, это было подпольное производство минеральной воды, на эту адскую работу меня пригласил мой друг. Я работал там все лето, в ангаре температура была выше, чем на улице из-за работающих станков. Я поставил себе цель, заработать на новые кроссовки Nike Air Max 90, они в то время стоили восемь тысяч рублей. В день я мог заработать четыреста рублей, но чаще триста. За месяц я собрал эту сумму, но после того, как я их купил, пришла мысль заработать на велюровый пиджак. Я увидел его в рекламе мужского одеколona, парень в нем выглядел невероятно и я захотел быть таким же. Еще два месяца я потел в вонючем ангаре, но в школу пришел уже не тот беззаботный парень, а человек, который поставил себе цели и добился их. Теперь каждое лето у меня проходило в работе, ведь только в это время года у меня было время на исполнение своих мечтаний.

Я уверен, что каждый из вас трудился не меньше меня, но вот ты здесь, решил что-то менять, раз взял эту книгу в руки. Ты наконец осознал, что продавать намного приятнее, чем потеть в ангаре, к тому же выгоднее. Нет ни одной схожей деятельности с торговым представителем, предпринимателем

и бизнесменом. Никакая другая профессия не подразумевает тотальную наглость, смекалку и изворотливость, но чтоб дойти до тотального уровня, тебе нужно многое осознать и многому научиться.

Полезное утро.

И вот ты уже дошел до второй главы, горжусь тобой! Сейчас я хочу поговорить о том, как ты должен начинать свой день, не важно кем ты сейчас работаешь, какое у тебя состояние духа и прочего. **ТЫ ДОЛЖЕН ПОПРОБОВАТЬ СДЕЛАТЬ ТО, ЧТО Я ГОВОРЮ!** Если ты не готов меняться, выкинь книгу прямо сейчас, вернешься когда поумнеешь.

А если ты все еще тут, я гарантирую тебе превосходное состояние тела и духа! Утро должно начинаться на два часа раньше обычного. Вставал ты в восемь утра, значит теперь нужно встать в шесть, вставал в девять, теперь встаешь в семь, ну ты понял. Проснуться и встать совершенно разные вещи, ты должен вскакивать с постели! А чтоб это проще было сделать, есть один метод. Нужно запрограммировать мозг перед сном, ты должен понимать, наш мозг – самый мощный компьютер, всего лишь нужно задать нужную программу и все будет отлично. " Я высплусь и встану бодрым, я проснусь с желанием жить, буду счастлив проснуться рано" – прокрути у себя в голове эти фразы десять – двадцать раз перед

сном, и ты увидишь насколько легко ты проснешься и встанешь с кровати. НЕ НУЖНО ВАЛЯТЬСЯ В ПОСТЕЛИ НИ СЕКУНДЫ ПОСЛЕ ПРОБУЖДЕНИЯ!

Вот ты счастливый встал, что делать дальше? Пойди в ванную, но не принимай сразу душ, его нужно заслужить. Для начала умой лицо холодной водой, даже если тебе это не нравится, даже если ты ненавидишь все холодное, просто сделай это. Твой организм моментально проснется после контакта с водой, но теплая не дает эффект от слова совсем.

Твой организм уже почти в боевом состоянии, осталось разогнать кровь. Во время сна пульс значительно ниже, чем во время бодрости. Сделаем небольшую зарядку, совсем небольшую для начала. Если ты занимался спортом, то ты знаешь, что делать и можешь пропустить пункты ниже, ну а если нет, то я расскажу.

1. Начни с шеи. Сделай маятниковые движения головой взад-вперед, затем влево-справа, каждое движение по восемь раз. После сделай круговые движения головой, в одну сторону восемь и в другую столько же. Этого должно хватить для разминки шеи.

2. Руки. Разведи локти на уровне плеч так, чтоб раскрытые пальцы касались друг друга на уровне груди, затем раз-

веди руки в локтях, раскрывая их в полную амплитуду. Делай так восемь раз. Теперь можно начать круговые движения руками сначала вперед восемь, потом назад восемь. Руки готовы.

3. Поясница. Поставь руки на талию и делай снова маятниковые наклоны взад-вперед, влево-вправо также по восемь раз, после круговые движения бедрами, не отрывая ног от пола. Восемь в одну сторону, восемь в другую.

4. Ноги. Поднимай согнутые ноги в коленях максимально вверх и к груди, каждую по восемь раз, вытяни руку перед собой, и поднимай уже прямые ноги, стараясь коснуться своей ладони, нужно выполнять это упражнение крест на крест, то есть по диагонали, объясню проще. Левая нога к правой руке, правая нога к левой руке.

Это базовая зарядка для разгона крови по телу, делая ее каждый день, ты увидишь изменения уже через две недели. Усложняй зарядку каждые три недели.

Вот ты и заслужил утренний душ, но он тоже станет испытанием для тебя в первые дни. Да, я имею в виду контрастный душ, то есть чередование горячей и холодной воды, он обязательно нужен, так как улучшает кровообращение и бодрит. Начинай с обычного комфортного душа около минуты,

затем резко переключи на холодный, хотя бы пять-десять секунд. И так три цикла, всегда заканчивай холодной водой. Вода не должна быть сразу максимально холодной в первые дни, если для тебя привычная 35-40 градусов, то в переключение на холодный она должна быть 20-25 градусов, каждую неделю понижай температуру на пять градусов и дойдешь до самой конечной стадии совсем скоро.

Ты сделал зарядку, принял душ, прошло сорок минут с момента подъема, что делать дальше час двадцать минут? МЕДИТАЦИЯ. Сложное слово, непонятное, непривычное. Медитация очень полезна для тех, у кого работа завязана на общении с людьми, для тех, кто работает в режиме многозадачности. Весь день ты будешь в потоке информации, твой разум будет перегружен тоннами слов и задач, но утро должно начинаться безмятежно и в спокойствии. Ты должен подготовить мозг к большим нагрузкам, для этого и нужно медитировать. Я не стану учить тебя здесь этому, потому что и сам не до конца разобрался в методиках, это сложный процесс к которому не сразу приходишь. На ютубе есть такой мудрец, как Садхгуру, советую тебе посмотреть у него способы качественной медитации. Скажу вкратце, что такое для меня медитировать. Я сажусь на кровать или пол лицом к востоку (у каждого в телефоне есть компас, если нет, скачайте его), ноги подгибаю под себя, как йог, руки кладу на колени и закрываю глаза. С глубоким вздохом я говорю про себя "это

не мое тело", а с выдохом "и даже не мой разум", при этом концентрируясь на точке между своих бровей. Так я глубоко вдыхаю носом и выдыхаю ртом, повторяя эти фразы около десяти минут, твой мозг должен если не перестать мыслить, то хотя бы замедлиться. Когда я открываю глаза после медитации, ощущение бывает будто я побывал где-то в другом мире, где все спокойно и тихо.

Есть еще одна утренняя привычка, к которой нужно при-
страститься – аффирмации, короткие положительные утвер-
ждения, помогающие настроить наш компьютер на нужную
волну. Ты пишешь несколько предложений на листке бума-
ги, они не должны быть длинными, но обязаны содержать в
себе суть цели. Например:

1. Я заслуживаю счастья и успеха.
2. Я лучший торговый представитель (предприниматель).
3. Каждый день я становлюсь лучше и сильнее.
4. Я самый сильный человек и справлюсь с любыми труд-
ностями.

Ты сам должен выбрать для себя ключевые фразы, они
должны быть только в настоящем времени, не в будущем!

Всегда держи фокус на позитиве, не используй частицу "не". Весь смысл affirmаций в постоянном прокручивании их в голове, нужно повторять их вечером перед сном, утром после медитации, и перед важными встречами или событиями. Но самое главное – ВЕРИТЬ в то, что ты уже стал таким или достиг этого. Без веры твои affirmации ничего не стоят, но если ты уверовал в них, в твоей жизни начнет сбываться все, что ты хочешь.

После affirmаций можешь смело идти завтракать, завтрак – самый важный прием пищи, от него также зависит наша энергия, он должен содержать как и белки, так и углеводы. Углеводы – лучшее топливо для нашего организма, но утром нам пригодятся только сложные углеводы, так как они состоят из длинных цепочек сахаров и расщепляются медленно, постепенно выделяя энергию. Например:

1. Каши(овсянка, гречка).
2. Цельнозерновой хлеб, макароны из твердых сортов.
3. Овощи и бобовые.
4. Несладкие фрукты(яблоки, груши)

Все эти продукты дают стабильную энергию, долго сохра-

няют сытость, в отличие от простых углеводов, которые состоят из коротких молекул сахара, они быстро расщепляются, то есть происходит быстрый скачок энергии, а потом спад. Было ли с тобой такое, что утром ты очень заряжен и готов на все, а к обеду силы будто покидают тело и сильно хочется спать? Это все быстрые угле! Сахар, белый хлеб, выпечка, сладкие напитки. Не употребляй эти вредные продукты хотя бы утром.

Утро у нас получилось замечательное, ты выполнил все полезные этапы полезного утра, через двадцать один день они войдут в привычку и ты не сможешь больше жить без этого, по себе знаю. Какая главная цель полезного утра? Ранее я уже говорил, что самое главное – ЭНЕРГИЯ. После такого заряженного утра ты будешь чувствовать себя превосходно, тело разогналось к началу рабочего дня, оно в тонусе. Эмоциональное состояние одновременно спокойное и настроенное на рабочий лад. Тело и дух в полном боевом состоянии – это восемьдесят процентов успеха в любой сфере, осталось добрать двадцать, о которых мы будем говорить далее.

Начало работы.

Я хочу начать с совсем зеленых торгашей, которые только пришли в эту сферу. Вот ты прочитал мою книгу и ре-

шил уволиться из государственной думы, чтоб заняться продажами(верю, что такое возможно). Ты устроился в большую фирму, которая занимается дистрибуцией множества товаров. Ты прошел собеседование, сдал внутренний экзамен, еще бы его не сдал, ты же дочитал мою книжку до конца. И вот ты приступаешь к работе, у тебя пять районов в городе на все дни недели. В каждом районе у тебя двадцать торговых точек, которые прорабатывал другой торговый представитель до тебя – это может быть как плюсом, так и минусом, как повезет. Может быть он не добросовестно подходил к работе, обманывал людей, продавал просроченные товары или не производил отгрузку в обещенное время, или вовсе забывал создать заявку. Мы же будем надеяться, что он был достойным примером ТП и у него были прекрасные отношения со всеми торговыми точками во всех районах.

До начала работы ты познакомишься со своей командой, которая обычно состоит из супервайзера (твой непосредственный руководитель и помощник) и нескольких твоих коллег. В первую очередь ты должен запросить:

1. Прайс – список товаров с ценами, которые тебе нужно будет реализовывать в торговых точках. Изучи его, поинтересуйся какие именно SKU (это уникальный код товара, позволяющий отличать один товар от другого) самые продаваемые, а какие наоборот плохо продаются их обычно добав-

ляют в квоту – это список товара с подходящими сроками, их ты должен продавать в первую очередь. Таким образом у тебя появится представление о продукции.

2. Маршрутный лист – список всех торговых точек с адресами, которые ты обязан будешь посещать изо дня в день. Внимательно просмотри его и построй свой маршрут. Это пригодится тебе для экономии времени в передвижении.

3. Все действующие акции и скидки, эти знания облегчат тебе продажи, их можно использовать в качестве козыря.

4. Дебиторская задолженность, если компания поставляет товар с отсрочкой по платежу (обычно бывает 10-14 дней), то ты обязан будешь собирать их и сдавать в кассу, поэтому тебе нужно знать о всех задолженностях торговых точек, чтоб не создавать себе проблемы в будущем.

5. Отчет истории продаж, в нем заключены конкретные продажи всем клиентам по номенклатуре, то есть ты уже будешь знать кто и что покупал до тебя – это отличный инструмент для выявления потребностей, более конкретно поговорим об этом позже.

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.