

CATALYST
СЕРИЯ ПО ПРОДАЖАМ

25

ПРИЕМОВ ЗАКРЫТИЯ СДЕЛКИ БЕЗ ДАВЛЕНИЯ

Сергей Анисимов

SALES & BUSINESS TRAINER

Сергей Анисимов

**25 приемов закрытия
сделки без давления**

«Издательские решения»

Анисимов С.

25 приемов закрытия сделки без давления / С. Анисимов —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-692687-5

Каждое решение начинается с ясного следующего шага. Эта книга показывает, как превращать переговоры и обсуждения в управляемые процессы, где отсутствует неопределённость, давление и недопонимание. Вы получите набор проверенных приёмов фиксации действий и согласования решений, которые позволяют руководителям принимать стратегически верные решения быстрее и с полной прозрачностью для всех участников.

ISBN 978-5-00-692687-5

© Анисимов С.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Зачем эта книга	6
Для кого эта книга	7
Почему стоит прочитать эту книгу	8
Как пользоваться книгой	9
Три принципа закрытия без давления	10
Часть I. Логика завершения решений	11
Прием 1. Право клиента отказаться	11
Приём 2. Не закрывать сразу: сначала путь к решению	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

25 приемов закрытия сделки без давления

Сергей Анисимов

© Сергей Анисимов, 2026

ISBN 978-5-0069-2687-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Зачем эта книга

Закрытие сделки часто воспринимают как момент давления – попытку ускорить решение, настоять, «дожать». Из-за этого разговор либо становится напряжённым, либо заканчивается вежливым, но пустым «давайте вернёмся позже».

На практике закрытие – это не давление и не спор. Это фиксация следующего шага. Момент, когда обе стороны понимают, что происходит дальше, на каких условиях и в какие сроки. Если этот шаг не назван и не согласован, разговор остаётся обсуждением, а не договорённостью.

Эта книга представляет собой подборку из 25 практичных приёмов, которые помогают завершать разговоры без давления, сохраняя деловой тон и высокую вероятность движения вперёд. Каждый приём описан через конкретные формулировки и последовательность действий, которые можно использовать в реальной работе.

Для кого эта книга

Эта книга будет полезна тем, кто регулярно работает с решениями и договорённостями:

- менеджерам по продажам в B2B и B2C
- аккаунт-менеджерам и ключевым менеджерам по работе с клиентами
- предпринимателям и экспертам, которые продают самостоятельно
- руководителям, которым приходится «закрывать» внутренние решения: бюджеты, сроки, ресурсы

Независимо от формата – продажа продукта, услуги или идеи – логика завершения разговора остаётся одинаковой.

Почему стоит прочитать эту книгу

Скорость.

Приёмы описаны так, чтобы их можно было применить сразу. Без подготовки и адаптации.

Чистота.

Закрытие перестаёт быть неловким моментом. Меньше напряжения, меньше конфликтов, меньше незавершённых разговоров.

Повторяемость.

Закрытие становится управляемым навыком. Вы используете одни и те же приёмы снова и снова, получая предсказуемый результат.

Как пользоваться книгой

Эта книга не требует последовательного чтения.

- Откройте содержание и найдите ситуацию, которая вам знакома.
- Используйте формулировку приёма без изменений.
- Следуйте шагам в том порядке, в котором они описаны.
- Зафиксируйте следующий шаг: время, формат и ответственных.
- После разговора уделите две минуты анализу: что сработало и что можно улучшить в следующий раз.

Три принципа закрытия без давления

Клиент сохраняет контроль.

Вы не настаиваете на решении, а упрощаете выбор и проясняете условия.

Следующий шаг всегда конкретен.

Договорённость существует только тогда, когда есть дата, формат и понимание, кто и что делает.

Сначала ясность – потом цена.

Обсуждение стоимости имеет смысл только после того, как понятны ценность и критерии решения.

Часть I. Логика завершения решений

Прием 1. Право клиента отказаться

Когда применять

В конце разговора, когда обсуждение зашло далеко, но решение не принято.

Также – в ситуации, когда вы чувствуете напряжение, осторожность или скрытое сопротивление со стороны клиента.

Этот приём особенно полезен, если клиент отвечает уклончиво, затягивает паузы, говорит «надо подумать» или старается завершить разговор без конкретики.

Суть приёма

Парадокс закрытия сделки в том, что чем сильнее продавец старается получить согласие, тем выше сопротивление. Клиент начинает защищать своё право не принимать решение прямо сейчас – даже если в целом предложение ему подходит.

Право клиента отказаться снимает это напряжение. Когда отказ становится допустимым, разговор перестаёт быть борьбой и снова превращается в диалог.

Скажи так (базовая формулировка)

«Давайте сразу обозначим: вы можете сказать «нет» – это нормально.

Моя задача сейчас – понять, что вам нужно, чтобы принять решение, либо закрыть тему без лишних возвратов к разговору».

Как это звучит в живом диалоге

Продавец:

– Мы обсудили формат и сроки. Я хочу сразу сказать: вы можете отказаться, это нормально.

Клиент:

– Я пока не уверен, нужно всё взвесить.

Продавец:

– Понимаю. Тогда давайте честно: чтобы вы сказали «да», что должно быть для вас ясно?

Клиент:

– Мне нужно понять, как это впишется в наш текущий график.

Продавец:

– Хорошо. Предлагаю так: мы делаем короткий план внедрения на одну страницу и возвращаемся к разговору в четверг. Если после этого вы скажете «нет» – мы тему закроем. Подойдёт?

Клиент:

– Да, так будет проще.

Результат:

Отказ допустим, но следующий шаг зафиксирован: план + конкретная дата возврата.

Три варианта формулировки

Мягкая:

«Если вы решите не продолжать – это ок. Мне важно, чтобы решение было осознанным».

Деловая:

«Вы можете отказаться. Тогда давайте зафиксируем, что именно должно быть выполнено, чтобы вы приняли решение».

Короткая:

«Отказ – допустим. Что должно быть верно, чтобы было „да“?»

Если клиент отвечает так...

1. «Я подумаю»

Твоя реакция:

«Хорошо. Тогда давайте зафиксируем: что именно вы будете обдумывать и к какому сроку мы вернёмся к разговору?»

2. «Нужно обсудить с коллегами»

Твоя реакция:

«Понимаю. Чтобы обсуждение было предметным, что им важно увидеть – цифры, план или примеры? Я могу это подготовить».

3. «Сейчас не приоритет»

Твоя реакция:

«Ок. Тогда давайте определим, при каком условии это станет приоритетом и когда имеет смысл вернуться к разговору».

Почему это работает

Когда клиенту прямо дают право отказаться, исчезает необходимость защищаться.

Разговор перестаёт быть соревнованием «кто кого убедит» и становится обсуждением условий решения.

Кроме того, этот приём сразу переводит диалог из эмоций в логику:

не «хочу / не хочу», а «что должно быть выполнено».

Типичные ошибки

- Говорить фразу формально, без паузы и внимания к реакции клиента.
- Использовать право на отказ как манипуляцию («ну вы же можете отказаться...»).
- Не фиксировать следующий шаг после того, как напряжение снято.
- Продолжать продавать сразу после слов клиента «я подумаю».

Что считать завершённым действием

Приём считается применённым **не тогда**, когда вы произнесли фразу про отказ, а тогда, когда выполнены **все три условия**:

- Клиент понял, что отказ допустим.
- Названо, **что должно быть прояснено** для принятия решения.
- Зафиксирован **конкретный следующий шаг** (действие + срок).

Если одного из этих пунктов нет – разговор остался обсуждением, а не договорённостью.

Приём 2. Не закрывать сразу: сначала путь к решению

Когда применять

Когда клиенту в целом интересно, но он не готов принять решение здесь и сейчас.

Частые сигналы:

«Надо подумать», «Решение небыстрое», «Мы так сразу не решаем».

Суть приёма

Попытка закрыть сделку сразу часто воспринимается как давление. Клиент ещё не видит путь к решению, но от него уже ждут финального ответа. Это вызывает сопротивление или уход от разговора.

Задача этого приёма – **не закрывать сделку, а закрыть маршрут к решению.**

Скажи так (базовая формулировка)

«Давайте без попытки решить всё сразу. Какие один—два шага вам нужны, чтобы принять решение спокойно и без спешки?»

Как это звучит в живом диалоге

Продавец:

– Я вижу интерес, но понимаю, что решение сразу принимать некомфортно.

Клиент:

– Да, нам нужно всё взвесить.

Продавец:

– Тогда давайте проще. Какие два шага вам нужны, чтобы решение стало возможным?

Клиент:

– Нам нужно посмотреть расчёт и обсудить с руководителем.

Продавец:

– Отлично. Я делаю расчёт до среды, вы обсуждаете внутри, и в пятницу возвращаемся к разговору. Подходит?

Клиент:

– Да, так логично.

Результат:

Решение не принято, но путь к нему зафиксирован.

Три варианта формулировки

Мягкая:

«Чтобы не торопиться, давайте сначала определим шаги к решению».

Деловая:

«Предлагаю зафиксировать последовательность шагов до принятия решения».

Короткая:

«Какие шаги нужны до решения?»

Если клиент отвечает так...

«Мы не знаем, сколько шагов»

– «Тогда предложу типовой вариант из двух шагов, а вы поправите».

«Это долго»

– «Тем важнее зафиксировать маршрут, чтобы не растягивать».

«Мы вернёмся позже»

– «Хорошо. Что должно произойти, чтобы вернуться предметно?»

Почему это работает

Клиенту легче согласиться на путь, чем на финал.

Появляется ощущение контроля и структуры, а не давления.

Типичные ошибки

- Сразу предлагать договор или КП
- Обсуждать шаги без сроков
- Соглашаться на «потом» без фиксации

Что считать завершённым действием

Приём применён, если:

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.