

CATALYST  
СЕРИЯ ПО ПРОДАЖАМ

25

ПРИЕМОВ  
ЗАКРЫТИЯ  
СДЕЛКИ БЕЗ  
ДАВЛЕНИЯ

---

Сергей Анисимов

SALES & BUSINESS TRAINER

**Сергей Анисимов**  
**25 приемов закрытия**  
**сделки без давления**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=73313053](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73313053)  
ISBN 9785006926875*

**Аннотация**

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.

# Содержание

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| Введение                                               | 5  |
| Зачем эта книга                                        | 5  |
| Для кого эта книга                                     | 6  |
| Почему стоит прочитать эту книгу                       | 7  |
| Как пользоваться книгой                                | 8  |
| Три принципа закрытия без давления                     | 9  |
| Часть I. Логика завершения решений                     | 10 |
| Прием 1. Право клиента отказаться                      | 10 |
| Приём 2. Не закрывать сразу: сначала путь<br>к решению | 15 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                      | 18 |

# **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 практических 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 прояснено?

#### **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 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 принять 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.