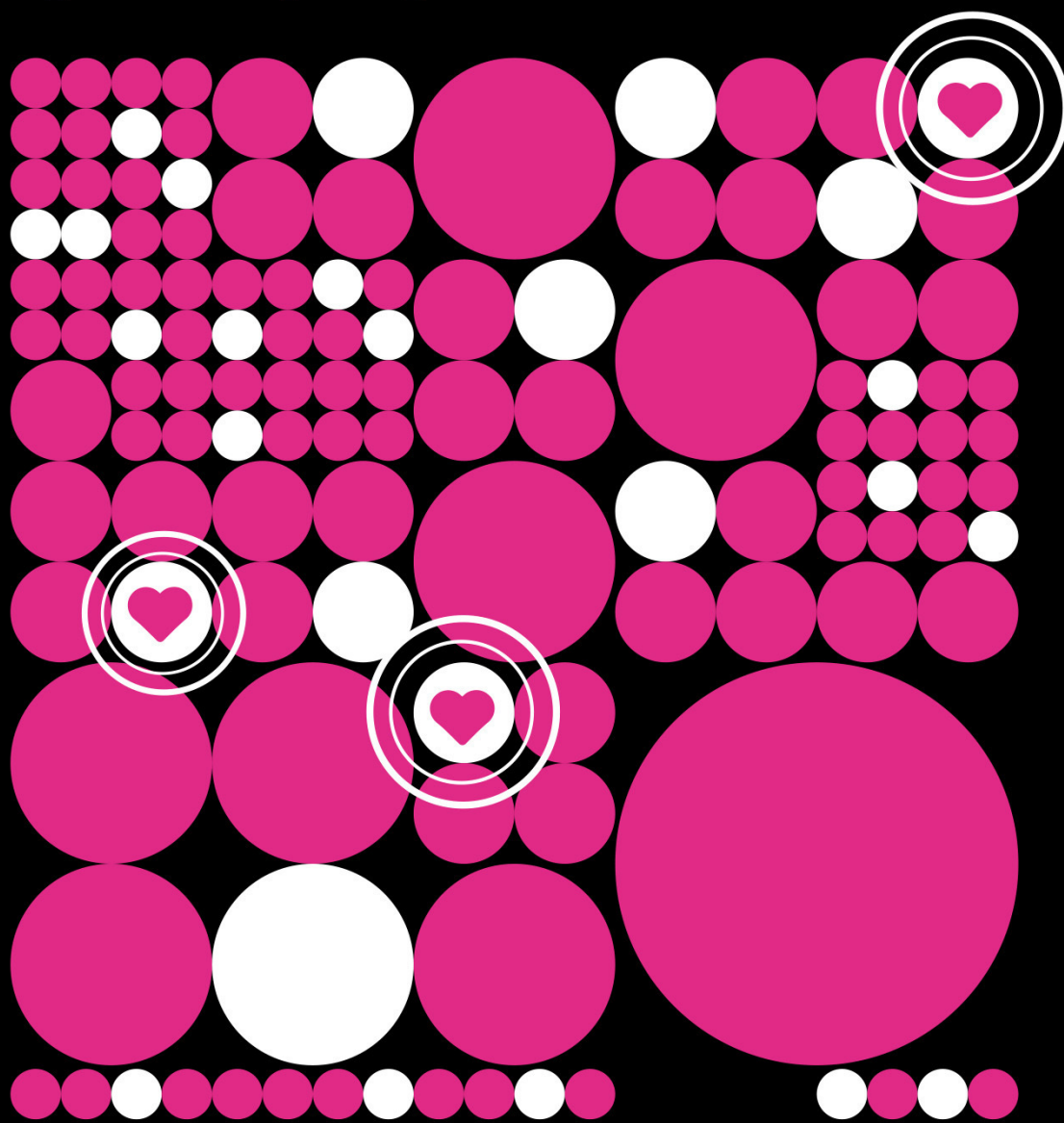


Ольга
КРОПОВА

БИЗНЕС
РАЗУМНЫЙ ПОДХОД

ВЛЮБИТЬСЯ В ПРОДАЖИ

тактики достижения
лучших результатов



Бизнес. Разумный подход

Ольга Кропова

**Влюбиться в продажи: тактики
достижения лучших результатов**

«Издательство АСТ»

2026

УДК 65.290
ББК 005.5

Кропова О. В.

Влюбиться в продажи: тактики достижения лучших результатов
/ О. В. Кропова — «Издательство АСТ», 2026 — (Бизнес.
Разумный подход)

ISBN 978-5-17-183281-0

Перед вами не очередной учебник по манипуляциям. Это искренний разговор о том, как превратить продажи из рутины в искусство, основанное на любви, внимании и человечности, выросшее из знаменитого авторского курса «Ненавижу продавать». Это книга для тех, кто хочет не просто заключать сделки, а создавать ценность, выстраивать отношения и, в конечном итоге, стать лучше – и в работе, и в жизни. Вы найдете глубокие размышления и проверенные инструменты, которые помогут: • превратить продажи в осознанный и вдохновляющий процесс; • развить эмоциональный интеллект и научиться устанавливать мгновенный контакт и доверие; • строить карьеру, которая будет расти вместе с вами как личность; • отточить мастерство так, чтобы каждая сделка приносила не только доход, но и радость. Эта книга – приглашение в мир, где профессия продавца становится привилегией, а навык продавать сравним с виртуозной игрой на музыкальном инструменте: требует таланта, ежедневного труда и души. В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

УДК 65.290
ББК 005.5

ISBN 978-5-17-183281-0

© Кропова О. В., 2026

© Издательство АСТ, 2026

Содержание

Введение	7
Часть I. Психология продаж	9
Привычка заботиться	9
Продажи по любви. Как работать с этой книгой	10
Знать не значит делать	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Ольга Кропова

Влюбиться в продажи: тактики достижения лучших результатов

В это мире возможно все!

Если в сердце живет любовь. Продажи здесь не то, что исключение. А самое настоящее правило! Мое сердце переполнено любовью благодаря моей Маме, Саше и Мише. Спасибо, что вы есть.

© Кропова О.В., текст

© Издательство АСТ

Введение

Знала ли я, что буду работать в продажах? Нет. У меня было больше шансов выступать на сцене, чем перед клиентами. В два года родители обнаружили у меня абсолютный слух и редкий голос. Я пела везде: дома, на улице, в транспорте.

Мама часто вспоминает случай в автобусе. Незнакомый мужчина, ставший невольным зрителем моего выступления, подошел к ней и сказал: – Ваша дочь очень талантлива. У нее большое будущее, обязательно отдайте ее в музыкальную школу! Мама была в замешательстве. Сама она музыкой не увлекалась – как говорят, медведь на ухо наступил. И меня отдали. Направили мои музыкальные таланты в мирное русло. Не прошло и двух месяцев, как я начала выступать. Тогда я не подозревала, что сцена станет мне вторым домом на долгие годы.

Статуса эстрадной звезды я не добилась, зато навыки из музыкальной школы обеспечили мне место на другой сцене – в продажах, и подарили преданных зрителей – моих клиентов. Руку к этому приложил другой «случайный прохожий», добрый мужчина с густыми усами, которого я встретила в 18 лет. Он курил у магазина, на витрине которого висел плакат: «Стань продавцом!». Я задержалась у объявления, а затем зашла внутрь и заполнила анкету по его наводке. Это был магазин сотового ритейла с телефонами и ноутбуками. Была ли я экспертом в технике? Нет. Но мой собеседник продал мне идею работы в этом месте, преподав первый урок по продажам.

Так начался мой профессиональный путь длиной в десятки лет.

Я давно не продаю телефоны, квартиры или машины. Теперь я преподаватель и продвигаю идею о том, что продажи – это состояние любви, заботы и внимания к каждому клиенту. Я продолжаю выступать, но иначе: помогаю полюбить и отточить навык тем, кто готов опустить руки. За счет чего это получается, я объясню на страницах этой книги.

Учиться продавать нужно постоянно. Это долгий и полезный путь. Хороший продавец, не пронира-манипулятор, а чуткий специалист. Он умеет слышать, заботиться и давать больше, чем получает. Он верит в ценность того, что предлагает. Такой человек способен выстраивать долгосрочные отношения. Ведь продажи не заканчиваются, когда клиент отдает деньги. Он должен захотеть вернуться, порекомендовать вас друзьям и рассказать о покупке каждому встречному.

Хороший специалист относится к продажам как к циклу. Он постоянно работает над навыком, чтобы каждый раз получать более высокий результат. Вы научились слушать клиента? Теперь научитесь его слышать. Погрузились в проект? Не прекращайте его исследовать.

Продавать красиво и эффективно – это нарабатываемый навык. Как и игра на музыкальном инструменте: одного таланта мало, нужен ежедневный труд. Но и это еще не все. Вы должны уметь нравиться разным людям и моментально вызывать у них доверие.

Учиться быть продавцом – это учиться быть хорошим человеком.

Многие воспринимают профессию продавца как начало трудового пути, потому что не видят карьерных перспектив в этом деле. Люди не ставят себе цель стать лучшим, вырасти не только профессионально, но и личностно. А ведь просторы в продажах открываются неограниченные: для работы, развития образа мыслей и жизненных принципов.

Я уверена: работать продавцом – это большая привилегия. Другой вопрос, что и насколько эффективно вы продаете, растете ли через проекты как личность.

Это касается любого продавца: будь то продавца булочек в кафе или управленца корпорации. Они оба могут стать авторами своей незабываемой истории.

В этой книге я делюсь инструментами, подсказками и приемами, которые будут полезны тем, кто хочет стать великим продавцом. Это экологичные методы, которые направлены, в первую очередь, на внутренние изменения – прокачку эмоционального интеллекта, личностный рост, возвращение любви к себе и окружающим.

Мы вместе будем оттачивать мастерство продавца, а одновременно с ним и самые лучшие качества личности, которые помогут вам в работе. Чтобы все шло как по нотам: легко и в унисон.

Эта книга – результат моих исследований, личных наблюдений и многолетнего опыта. Конечно, все, что здесь написано, является моим личным мнением, которое может не совпадать с вашим. Потому, дорогой читатель, устраивайся поудобнее, и мы, уважая позиции друг друга, все подробно обсудим. Разные точки зрения – это не плохо. У двух мелодий может быть непохожее звучание, но от этого менее гармоничными они не станут.

Часть I. Психология продаж

Привычка заботиться

«Ненавижу продавать!» Я часто слышу такое от самых разных людей из самых разных сфер деятельности и по самым разным поводам. И я нахожу это утверждение занятным, потому что всем нам приходится продавать. Даже тем из нас, кого коммерция не касается напрямую.

Запомните, продажи – это не односторонняя схема «продаю – покупаете», это любые переговоры. Если мы не продаем что-то физическое – телефоны, ботинки, картины, то мы обязательно продаем себя, свои мысли или идеи. И, точно так же, мы приобретаем все это у других людей.

Тот, кто смог добиться успеха – отличный продавец, потому что умеет презентовать свой главный товар – себя. Илон Маск – превосходный продавец! Любой политик – тоже прежде всего продавец. Все, кто коммуницирует с другими людьми с какой-либо целью, – продавцы.

Мне очень нравится фраза: «Мы имеем то, о чем сумели договориться». Это действительно так. Зарплата, должность, окружение и положение в обществе – результат ваших переговоров.

Каждый сам кузнец своего счастья. И договоренности, продажи, как и все в нашей жизни, – это прежде всего вопрос желания, выбора и личной ответственности.

Как говорит Джон Кехо: «Счастье – это привычка. Это выбор». И это, на мой взгляд, очень точное утверждение, с которым я абсолютно согласна. Эта привычка приходит к тем, кто действует, а не опрометчиво ждет счастья на месте. Это свидетельство высокой осведомленности в вопросах комфорта, в том, что приносит вам и вашим близким удовольствие и радость.

Начните нарабатывать эту привычку прямо сегодня. Ведь если (точнее когда) вы не просто прочитаете эту книгу, а станете делать что-то лучше, внимательнее, дисциплинированной, вы станете успешнее как в профессии, так и в отношениях.

Продажи по любви. Как работать с этой книгой

Задайте себе вопрос прямо сейчас: Что я хочу улучшить в части коммуникации, установлении эмоциональной связи или финансового вопроса? Выпишите свои цели прямо сейчас.

Мои Цели _____

Срок _____

Если вы записали свои цели – проверьте, чтобы они звучали вдохновляюще. Если это не так – перепишите.

Представьте, что вы получили желаемое. Тогда вы не только дочитаете эту книгу, но и интегрируете полученные советы в свою профессиональную жизнь. Важна ваша мотивация.

И еще одна просьба. Понимаю, что требую через чур много для незнакомого человека, но, поверьте, все для вашего блага!

Делайте. Применяйте, воплощайте новые идеи в жизнь.

Именно действие дает результат. Если вы хотите получить один результат, то делайте одни действия, если другой – то другие действия.

Я провела как минимум 1500 оффлайн тренингов на момент написания этой книги и не раз слышала от учеников: «Я это знаю». Тут я обычно парирую: «А вы делаете?» Не время от времени, не после исследования марки часов своего клиента, не под настроение. А всегда.

Знать не значит делать

Прежде чем продать что-то нам нужно «продать» это самому себе. Продайте прямо сейчас себе идею прочтения книги. Представьте, что получили множество ценных советов и сразу же внедрили их в свою работу. Получилось продать? Отлично!

Почему первые страницы моей книги посвящены личной мотивации? Все очень просто: я, как ваш коуч, хочу, чтобы вы разумно инвестировали свое время и получили результат. Именно инвестировали его, а не потеряли. Поэтому давайте продолжим нашу практику. Прямо сейчас дополните этот столбец.

В нашем распоряжении множество ресурсов. Некоторые из них я перечислила ниже, что еще вы бы хотели добавить?

У нас есть:

- время
- люди (клиенты/сотрудники)
- знания
- энергий
- здоровье
- навыки
- деньги
- _____
- _____
- _____

Обратите внимание на то, что все ресурсы, кроме времени, так или иначе восполняемы. Время – это жизнь, поэтому распоряжайтесь им с умом.

Обучение продажам должно быть постоянным. Ваши знания и навыки будут улучшаться не только благодаря книги, но и параллельной практике. Оттачивайте мастерство дополнительными заданиям.

Закончив главу, записывайте выводы и мысли в ежедневник или на полях книги. Сразу планируйте дальнейшие шаги. Определите, какие идеи вы реализуете и какие знания внедрите для улучшения результатов.

Оценивайте результаты после каждой главы и по завершении всей книги. Дайте время новым знаниям и навыкам закрепиться. Позвольте лучшему кейсу вас найти. Затем, поделитесь успехами со мной. Договорились?

Дайте себе время полюбить продажи и себя в них!

Продажи можно и нужно полюбить. Ваше отношение к ним способно измениться в любой момент.

Представьте ситуацию: ребенок отказывается идти в школу. Вопрос стоит не в самом обучении, а в выборе предметов, окружении и планах на жизнь. Аналогично и в профессии: образ мышления определяет результат. Окружающие чувствуют фальшь на подсознательном уровне. Если вы живете с позицией «ненавижу всех», никакая приветливая маска не поможет. То же самое применимо в продажах.

Дело в том, что любая мыслеформа имеет физическую субстанцию. Если вы пытаетесь кому-то сделать предложение с натянутой улыбкой на лице, ощущая при этом внутри отторжение к тому, что вы делаете, собеседник это ощущает. Если вы не любите продавать, так почему кто-то должен полюбить у вас покупать?

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.