

САЙМЪН
ХЕЗЪЛДЕЙН

ПРОДАЖБИ В РЕАЛНИЯ СВЯТ

ДА СВАЛИМ РЪКАВИЦИТЕ

*Превод от английски
Мила Драгостинова*



*На К. П. и Т. Дж.,
които нямат нужда да четат тази книга*

Съдържание

| | |
|---|-----|
| Благодарности..... | 6 |
| Предговор от Джо Витале..... | 7 |
| Предговор на автора..... | 9 |
| Продажбите карат света да се върти..... | 13 |
| Принципът на двете П..... | 23 |
| Извоювайте своя успех..... | 35 |
| Хвърлете въдицата!..... | 51 |
| В търсене на злато..... | 69 |
| Покажи ми парите!..... | 89 |
| Първата опорна точка..... | 99 |
| Предложение и презентация..... | 101 |
| Втората опорна точка..... | 119 |
| Осигуряване на резултата, който желаете вие и вашият клиент..... | 121 |
| Какво трябва да правите винаги, когато продадете нещо..... | 163 |
| Разликата между продаване и преговаряне..... | 167 |
| Как да се сдобиваме с препоръки..... | 173 |
| Техники за студено обаждане, които дават резултат..... | 177 |
| Преговор на правилата на „Да свалим ръкавиците“..... | 197 |
| Библиография..... | 203 |
| За автора..... | 205 |

БЛАГОДАРНОСТИ

Преди да започнем, бих искал да благодаря:

На жена си Карън за непрестанната ѝ подкрепа – и безкрайното четене на коректури.

На сина си Томас, който всекидневно показва колко е способен да оказва силно влияние.

На Джо и Деб от Bookshaker.com за техния ентузиазъм и подкрепа.

На Джо Витале, Дънкан Банатайн, Майкъл Дел и Браян Трейси за това, че препоръчват и подкрепят моите книги.

На всички клиенти, на които съм продал нещо през годините.

На всички специалисти по продажбите, на които съм бил мениджър, на които съм ръководител и които съм обучавал и наставлявал. Аз съм научил от вас повече, отколкото вие сте научили от мен!

Предговор от Джо Витале

Да свалим ръкавиците.

Да излезем на улицата.

Да правим бизнес там, където правилата не важат – в реалния свят.

В края на краищата нали именно там се извършват всички продажби?

Продажбите не стават в лаборатория. Нито в учебна зала. Нито на съботно-неделен семинар, където всичко е под контрол. Продажбите, реалните продажби, стават в реално време, с реални хора, в реални ситуации.

Ако не знаете как да водите уличен бой в суровия свят на живота реалност, нищо на никого няма да продадете. И ще гладувате заедно със семейството си.

Слава богу, че държите тази книга. След като усвоите принципите и методите в нея, ще придобиете умения да водите улични битки и да пълните касата догоре.

Разбира се, с никого няма да се биете наистина. Но ще излизате победител в играта на живота, където единственото значимо нещо е онова, което искате най-много – продажбата.

Прочетете тази книга. Буквално се слейте с нея. Споделяйте я с колегите си (но не и със своите конкуренти).

А после излезте навън и печелете.

Очаквайте чудеса.

Джо Витале^A

автор на бестселъри и един от членовете на
звездния екип на „Тайната“

www.MrFire.com

^A Можете да намерите на български език книгите на Джо Витале „Животът. Инструкции за употреба“, „Факторът привличане“ и „Курс пробуждане“, издадени от „Изток-Запад“. – Б.р.

Предговор на автора

Здравейте и добре дошли в прекрасния свят на продажбите!

„Прекрасния свят на продажбите? – чувам недоверчивото ви възклицание. – Че какво им е толкова прекрасно на продажбите в днешно време? Това е сурова и тежка работа! – продължавате да врънкате. – И с всеки ден конкуренцията става все по-тежка и ожесточена! Хората са много по-добре информирани и от километър разпознават кога някой се опитва да им продаде нещо!“

Не съм казал, че продаването понякога не е трудна работа. Не съм казал, че днешният комерсиален свят понякога не е суров. Казвам, че продаването не би трябвало да е толкова трудно. Твърде много хора сами се поставят в тежка и трудна ситуация в процеса на продажба. Те вървят заедно със стадото и използват все същите изхабени методи, които са виждали при повечето продавачи – независимо дали са ефективни.

За съжаление на хората, които ги използват, времената се промениха и подобни методи просто вече не вършат работа – ако изобщо някога са я вършили. Трябва да престанете да следвате стадото и трябва *да използвате това, което действително работи.*

Ако търсите гарантиран начин да повишите своите продажби в изисквания толкова много комерсиален свят, ето го: щом искате да повишите продажбите си, трябва да подобрите уменията си да продавате. Съвсем просто е. А хубавото е, че наистина *можете* да подобрите уменията си да продавате. „Продажби в реалния свят“ ще ви помогне да направите именно това!

Защо пиша книга с подзаглавие „Да свалим ръкавиците“? Боксьорите, които играят със свалени ръкавици, са принудени да изоставят всевъзможните боксови техники и да използват само онова, което действително върши работа. В боя с голи ръце няма място за ефектни техники и фукане. По същия начин продавачите, работещи по моята система, използват само методи за продажба, които са ефективни като добре насочен юмрук. Те използват прости, ефективни и ефикасни методи, сведени до онова, *което наистина върши работа*. Използват тези методи, за да победят своите конкуренти.

Процесът „Да свалим ръкавиците“ е създадено, като безжалостно се смъкват всякакви маски от процеса на продажба (а ако искате да продавате успешно, съществува жизненоважен процес, който *трябва* да следвате) и се използва онова, което наистина работи. „Да свалим ръкавиците“ е високоефективен, изпробван на практика процес, който ще ви помага да продавате повече, на повече хора и по-често. И ще прави целия процес далеч по-лесен и далеч по-удовлетворителен.

„Да свалим ръкавиците“ не е просто теоретичен модел, съчинен в някоя кула от слонова кост. Той е разработен на основата на дългогодишен трудно извоюван опит, всекидневна работа, побеждаване на конкуренцията и спечелване на уважението на клиента. И най-малкият елемент в този процес е проверен и изпитан и е доказал, че ви осигурява това, което искате – повече продажби и по-доволни клиенти.

Това е прост, логичен и високоефективен процес, който се следва лесно. Може би най-важното нещо за „Да свалим ръкавиците“, е, че най-важният човек е клиентът. Вашите клиенти направо ще се влюбят в процеса „Да свалим ръкавиците“. Всъщност дори няма да усещат, че им се продава нещо. Те ще мислят, че сами са взели умното решение да го купят!

И ще са прави. Когато един клиент купува нещо в резултат от процеса „Да свалим ръкавиците“, можете да сте сигурни, че той ще е изключително доволен от покупката си. А това означава доволен клиент за вас. А доволен клиент купува от вас отново и отново. Освен това ви препоръчват на своите познати, приятели

и колеги – което ви носи нови продажби. Ето това е прекрасният свят на продажбите! Свят, който е вълнуващ и удовлетворяващ. Единствените хора, които няма да харесат процесът „Да свалим ръкавиците“, са вашите конкуренти!

Късмет и успешни продажби!

Саймън Хезълдейн

www.simonhazeldine.com

www.E3ExceptionalPerformance.com