

ПРОДАЙ

ИЛИ

ПРОДАДУТ ТЕБЕ

КАК ДОБИТЬСЯ СВОЕГО
НА РАБОТЕ И В ЖИЗНИ

ГРАНТ КАРДОН

УДК 882

ББК 84 (2Рос-Рус) 6

Настоящая публикация предназначена для того, чтобы предоставить точную и авторитетную информацию по описываемому предмету. Продажа книги осуществляется с пониманием того, что издатель и автор не вовлечены в предоставление юридических, бухгалтерских или иных профессиональных услуг. Если требуется юридический совет или иная экспертная помощь, необходимо обратиться к услугам компетентного профессионала.

Перевод с английского: Виктории Михеевой, Владимира Резникова

Под редакцией: Владимира Резникова, Наташи Гейльман

ISBN 978-5-9905804-4-2

Опубликовано компанией ATManagement-USA, LLC, Clearwater, FL

Авторские права ©2012 Грант Кардон (Grant Cardone), ATManagement-USA, LLC.

Авторские права на русский перевод © 2014 Грант Кардон (Grant Cardone), ATManagement-USA LLC.

Все права защищены законом.

Ничто из данной публикации не может воспроизводиться, храниться в воспроизводимой форме, либо распространяться любыми способами – электронным, механическим, фотокопированием, в виде звукозаписей, либо каким-либо иным способом, без предварительного письменного разрешения владельца авторских прав.

Для заказа книги или получения специальной скидки на массовое приобретение обращайтесь на сайте **www.grantcardone.ru**

Включает библиографические ссылки

Напечатано в России

Третье издание

Эта книга посвящается моему отцу, Кёртису Кардону старшему, который искренне любил людей и которого очень уважали и в семье, и в его окружении. Мой отец восхищался продавцами и самой сферой продаж, и он был твёрдо убеждён, что владение искусством продаж - это необходимое условие для достижения успеха в любой области жизни.

Предисловие

После того, как я написал и самостоятельно издал свою первую книгу «Продавай, чтобы выживать», я написал ещё три книги: «Пособие по выживанию для продавца: как закрывать сделки», «Если Вы не первый, то Вы – последний» (бестселлер Нью-Йорк Таймс) и «Правило “умножить на 10”: единственная разница между успехом и поражением» (которую я использовал, чтобы попасть на ТВ-шоу).

По мере работы над этими книгами, я много чего узнал о том, чем люди способны воспользоваться, о том, что работает, а что нет. А благодаря отзывам читателей, я понял, в чём именно им нужна помощь.

Книга «Продавай, чтобы выживать» никогда не распространялась через книжные магазины, тем не менее, она попала в 1% самых успешных книг, изданных за счёт самих авторов – и только лишь благодаря людской молве. Я лично получал отзывы и вопросы по поводу этой книги от множества людей. Как утверждают многие из тех, кто прочёл книгу, она невероятным образом повлияла на их карьеру в области продаж. Читатели, которые не относят свою работу к продажам, говорили, что книга растолковала им, чего им не хватало, чего они не видели касательно целей расширения своего бизнеса.

Я считаю, что книга «Продавай, чтобы выживать» – это самая важная книга по продажам за последние пятьдесят лет, и она жизненно необходима каждому, кто хочет воплотить свои мечты в жизнь.

Мы отредактировали книгу – добавили новые материалы, обновили её и назвали по-новому: «Продавай или продадут тебе: как добиваться своего в работе и в жизни».

Приятного чтения!

Грант Кардон

Оглавление

Предисловие	6
Продажи как образ жизни	13
Без продаж в жизни никак	13
Комиссионные	15
Остерегайтесь ложных данных	17
Продавать – жизненно необходимый навык	19
И все-таки она вертится!	23
Судьбы экономики стран – в руках продавцов	23
Учимся в университете или учимся продажам?	24
Продажи – в основе всех профессий	26
Профессионал или любитель?	29
Профессионал	29
Любитель	30
Большой дефицит	31
Мастера	35
Приверженность делу	35
На соседнем поле – трава зеленее	36
Сила предсказания	39
Единственная причина почему вам не нравится продавать	42
Как стать мастером!	43
Самая важная продажа	47
«Продайте» товар себе самому	47
Всё дело в убеждении	48
«Девяностодневный феномен»	51
Продай себе идею или тебе продадут	54
Сказал – действуй	55
Снег – эскимосам?	56
Решающий фактор	57
Миф о цене	61

Дело редко в цене.....	61
Эксперимент с ценой.....	61
Дело в любви, а не в цене	62
Повышайте, а не понижайте	64
Продажу останавливает продавец, а не клиент	67
4 доллара за кофе, 2 – за бутылочку воды	68
Деньги покупателя	73
Дефицита в деньгах не существует	73
Ваш покупатель и его деньги.....	74
Дополнительные деньги даются легче, чем изначальные	75
Чем больше люди тратят, тем лучше себя чувствуют	77
Вы работаете с людьми.....	79
Работа с людьми, а не с энным товаром.....	79
Самый интересный человек в мире	81
Общение = Продажи.....	82
Люди важнее товара (Руководители, внимание!).....	84
Волшебство согласия	89
Всегда соглашайтесь с клиентом.....	89
Согласие – работа одного.....	90
Задача добиться согласия	91
Как смягчить любого покупателя.....	93
Волшебные слова	94
Как установить доверие.....	97
Показывайте – не рассказывайте.....	97
Продажи – в руках продавца	98
Доверие = Больше продаж	99
Люди верят глазам, а не ушам	100
Как справиться с недоверием покупателя.....	102
«Наглядные пособия» при закрытии – мои советы	104
Помогите им поверить вам	105
Будьте щедры, щедрее, стократно щедры.....	109
Волшебное правило: Будьте щедры, щедрее, стократно щедры	109
Любите того, с кем работаете.....	111
Кто вы: «Холидэй Инн» или «Ритц Карлтон»?	112

Сервис – важнее продаж.....	114
Жёсткие продажи	119
Жёсткие продажи.....	119
Формула жёстких продаж.....	121
Закрытие сделки – будто рецепт.....	121
Стоять – терять, сидеть – закрывать	122
Масштабные действия.....	125
Действуйте масштабно.....	125
Четыре рода действий	126
Масштабные действия = Новые проблемы.....	127
Продуктивность – это счастье	129
Правило «В 10 раз больше»	130
Действуйте как умалишённый	131
Ваша «группа поддержки».....	135
Положитесь на тех, кого вы знаете	135
Как создать свою «группу поддержки»	136
Докучать или помогать?	137
Воспользуйтесь лёгкой продажей	139
На пути к могуществу!	139
Время	143
Сколько у вас времени?	143
Продавайте каждую секунду.....	144
Сколько времени вы тратите впустую?	145
Возможности за обедом	145
Обед в кафе = Больше продаж!	147
Ваш настрой	151
Отличный настрой важнее отличного товара	151
В ваших глазах они – миллионеры	153
С кем поведёшься, от того и наберёшься	154
Полезные советы: как пребывать в прекрасном настроении	156
Самая важная продажа в моей жизни	161
В заключение	164
Идеальный процесс продаж.....	167

Шаг первый: приветствие	170
Шаг второй: определяем желания и потребности	171
Шаг три: выбираем товар, доказываем ценность	172
Шаг четыре: вносим предложение	174
Шаг пять: закрываем сделку или прощаемся.....	174
Успех в продажах	176
Спросите себя	177
Не лгите себе – никогда не оправдывайте неудачи	178
Советы: как научиться продажам	181
Ваша программа тренировок от Гранта.....	184
Присутствуйте в социальных сетях	185
Расписание успешного продавца: как зарабатывать	
250 тысяч долларов.....	189
Клятва продавца	191
Десять заповедей продавца	192
Полезные советы: как справиться с самыми сложными	
препятствиями в продажах.....	195
Отказ	195
Неблагоприятное окружение	196
Самодисциплина.....	197
Экономика.....	198
Конкуренция	199
Знание товара	200
Сопровождение клиента	200
Организованность.....	202
Нежелание звонить.....	203
Заполните своё «русло» продаж.....	204
Закрытие сделки	205
Клиенты не перезванивают	206
Страх.....	207
Эмоциональность	210
Отрицательные ассоциации с продажами	211
Если нет верного ответа	213
Подавлен возражениями.....	214
Когда чувствуешь себя идиотом	216

Встречи с новыми людьми.....	217
Первое знакомство	218
Целеустремлённость.....	219
Новые продажи, новые клиенты.....	220
Клиенты уходят к конкурентам	221
Нет постоянства?.....	222
«Холодные звонки и визиты», поиск потенциальных клиентов	223
Одни комиссионные и гарантий нет	223
Сверхурочная работа	224
Качества истинного мастера продаж	225
Об авторе.....	229

Глава первая

Продажи как образ жизни

Без продаж в жизни никак

Продажи затрагивают каждого человека на этой планете. Ваша способность или неспособность продавать, убеждать, договариваться и уговаривать других людей повлияет на все стороны вашей жизни и определит то, насколько успешно вы выживаете. Не имеет значения, какую должность вы занимаете на работе, какое у вас положение в обществе, какую роль вы играете в компании или в команде – так или иначе вам когда-нибудь придётся в чём-нибудь кого-то убеждать.

Каждый человек на этой планете ежедневно использует искусство продаж. Исключений нет. Продажи – это не просто работа или карьера; искусство продаж необходимо любому человеку для выживания и процветания.

Ваш успех в жизни зависит от вашей способности «продавать» другим людям идеи, в которые вы верите! Вам необходимо знать, как договариваться и как добиваться согласия от других людей. Способность нравиться окружающим, добиваться, чтобы они хотели с вами работать и угодать вам, определяет то, насколько хорошо вы выживаете. Продажи – это не просто работа. Продажи – это образ жизни!

Продажа (определение из словаря Мерриам-Вебстер для учащихся) – убеждение или оказание влияния на других людей, чтобы они действовали определённым образом или согласились на что-либо.

Разве есть кто-то, кого это не затрагивает?

Когда я говорю «продажа», я говорю о чём угодно, что связано с убеждением, уговариванием или просто со способностью добиваться своего. Например, это такие вещи, как умение вести спор, ладить с людьми, обмениваться товарами или услугами, способность уговорить девушку сходить с вами на свидание, способность купить или продать дом, способность убедить банк выдать

вам кредит, способность начать собственное дело, убедить других поддержать ваши идеи или убедить клиента купить товар именно у вас.

Говорят, что основная причина, по которой компания или отдельный человек терпит неудачу, – это недостаточное финансирование. Вовсе нет! Правда в том, что первая и наиболее важная причина, по которой компании терпят крах, – это то, что идеи продаются недостаточно быстро и в недостаточном количестве, и поэтому у них заканчиваются деньги. *Ни один владелец бизнеса* не сможет построить компанию без знания наиважнейшего искусства – продаж! Подумайте о любом действии в жизни, и я уверяю вас: вы увидите, что кто-то из участников пытается повлиять на результат.

Например, игроку в гольф необходимо выполнить удар с дистанции в шесть футов, чтобы загнать мяч в лунку. Он ударяет по мячу, а потом делает всё, что только может, чтобы «убедить» мяч попасть туда. Он говорит с ним, он умоляет его, он жестикулирует, и, возможно, даже шепчет короткую молитву, чтобы мяч попал в лунку. В то же время противник этого игрока делает всё с точностью до наоборот. Этот пример показывает, что каждый из нас всегда пытается повлиять на определённый результат.

То, в какой степени вы способны оказывать влияние на результат различных событий в вашей жизни, и есть то, что определяет ваш успех. Тот, кто не хочет в своей судьбе полагаться на мольбы и пустые мечтания, должен научиться эффективно убеждать и договариваться.

Кем бы вы ни были, чем бы вы ни занимались, вы что-то продаёте. Неважно, называете вы себя продавцом или нет, потому что вы продаёте что-то, либо кто-то продаёт что-то вам. И, так или иначе, кто-то из вас повлияет на результат; и либо это сделаете вы, либо этого добьётся другой человек.

Продажа происходит при любом обмене идеями или общении – исключений не существует. Вы можете отрицать это, если вам угодно, но это не изменит факты. Вы занимаетесь продажами, и в своей жизни вы делаете это каждый божий день. С того момента, как вы утром открываете глаза, до момента, когда вы ложитесь спать, я уверяю вас, вы пытаетесь добиться своего. Тот факт, что вас не называют продавцом, или то, что вам не выплачивают комиссионные, – это просто формальность. Вы всё равно являетесь продавцом и получаете комиссионные в самых разных формах.

Комиссионные

Кстати о комиссионных: каждый раз, когда вы добиваетесь своего, вы получаете комиссионные. Оплата – не всегда деньги. Некоторые из самых потрясающих достижений в моей жизни не имели ничего общего с деньгами. Похвала за хорошо выполненную работу – это комиссионные. Повышение на работе или продвижение по службе – это комиссионные. Если вы обрели нового друга – то это невероятные «комиссионные»! Если за проект, который вы продвигаете, проголосовали – это комиссионные.

Мне становится смешно, когда люди говорят мне: «Я никогда не смогу стать продавцом, потому что я никогда не смог бы работать за комиссионные». Я тогда говорю: «Вы это о чём? Вся ваша жизнь – одни сплошные комиссионные. В жизни нет гарантированной зарплаты. Весь мир живёт за счёт комиссионных, и всему миру необходимо что-то продавать».

Говорят, что самое лучшее в этой жизни даётся бесплатно, но я с этим не согласен. Лучшее в этой жизни – это то, что вы получаете в виде комиссионных за выдающиеся усилия! Счастье, уверенность, безопасность, отличный дом и отличная семья, любовь, доверие и уверенность в себе, друзья, ваша церковь, ваше общество, и т.д., и т.п. – это всё комиссионные за чьё-то усердие, за то, что кто-то «продавал» другим лучший образ жизни.

Настоящую любовь, а это наилучшее вознаграждение, наилучшая комиссия, получают те, кто находит правильного партнёра, заботится о нём, продолжает создавать взаимоотношения и не даёт им угаснуть. Ведь никто не может дать вам гарантии, что отношения принесут вам любовь. Вначале вам нужно убедить человека в том, что вами стоит интересоваться. Затем вы должны узнать, чего он хочет и что сделает его счастливым, а когда узнаете – нужно выполнить эти пожелания, и выполнять их снова и снова. И где-то на этом пути вам будет необходимо «продать» человеку идею, что вы и есть тот, кому он может доверить создание совместной жизни. И если вы преуспеете в этом и превзойдёте ожидания этого человека, то вы получите именно это вознаграждение – любовь.

Никто не может вам дать гарантию того, что вы будете здоровы. Здоровье – это вознаграждение за заботу о себе и о своём разуме. Когда человек успешно продаёт себе идею правильного питания, занятий спортом, правильного мировоззрения, то он получает вознаграждение – хорошее здоровье.

Дети – этот дар судьбы – это тоже определённого рода вознаграждение, и брак – ещё не гарантия того, что у вас будут дети. Вам придётся ещё убедить вашего партнёра заняться с вами сексом, и даже брак – это не гарантия того, что у вас будет секс. Если вы не можете «закрыть» вашего партнёра – сделать так, чтобы он захотел заняться с вами сексом, вы не получите вознаграждения в виде детей. А когда у вас есть дети, вам всё равно необходимо продолжать продавать. Такие идеи как дисциплина, трудовая этика, образование, хорошие манеры, домашние работы – все они должны быть проданы вашим детям. Если вы не сделаете этого, то вам продадут что-то иное. Дети – лучшие продавцы на планете. Они увлечённые, непреклонные и настойчивые закрыватели сделок, способные преодолевать сопротивление своих родителей до тех пор, пока не добьются того, чего они хотят!

Суть в том, что искусство продаж имеет непосредственное отношение к жизни, а любая область жизни связана с продажами. Чем стабильнее вы выигрываете в «продажах», тем больше вознаграждений вы получаете в жизни!

Поймите, что кто угодно на этой планете вовлечён в продажи. У этого правила нет исключений. Вы связаны с продажами практически каждый день, каждую минуту. Если этот факт каким-то образом вам не по вкусу, значит, вы чего-то не понимаете о продажах. Когда я говорю «продажа», быть может, вы представляете себе тараторящего прохвоста, который может продать что угодно кому угодно? Возможно, у вас тотчас же перед глазами возникает эдакий настырный тип, который давит на вас? Оба этих отрицательных образа – крайности, и они не имеют никакого отношения к тому, что можно назвать мастерством настоящего продавца. Агрессия и давление – это приёмы любителя, который не понимает сути искусства продаж и скатывается к использованию отталкивающих тактик.

Когда я пишу о продажах в этой книге, я говорю не только о профессиональных продавцах, которые зарабатывают продажами себе на жизнь, но и о тех, кто может использовать основные навыки убеждения в повседневной жизни, чтобы добиваться своего.

Остерегайтесь ложных данных

Продажи, как и любая другая деятельность, полны ложной информации, которая живёт годами. Возможно, что эти ложные данные частично ответственны за то негативное мнение, которое существует об этой профессии и об этом очень важном в жизни навыке. «Ложные данные» – это информация, которая не подтверждена фактами, но принимается как верная и передаётся дальше.

Например, большую часть своей жизни я хотел владеть недвижимостью и особенно хотел купить многоквартирный дом для аренды. Когда я впервые начал этим заниматься, большинство людей, с которыми я говорил о квартирах, которые они сдавали, тот час же говорили мне, что заниматься этим – настоящий кошмар, и что у меня будут среди ночи проблемы с жильцами, если внезапно прорвёт водопровод. Хотя жильцы, несомненно, и будут расстроены, если у них потечёт водопровод, – тем не менее, перед нами ложное данное о владении недвижимостью, которое на самом деле заставляет людей терять интерес к покупке недвижимости. Мне принадлежит более 2.500 квартир, и, поверьте мне, проблема – не в квартиросъёмщике! Отсутствие квартиросъёмщиков – вот проблема, а с протечкой крана просто нужно справиться. Конечно, если вы владеете недвижимостью, то у вас могут возникнуть проблемы, ну и что? Я уверяю вас, что эти проблемы – сущий пустяк по сравнению с тем, что вы получаете. Те, кто почти ничего не знал о приобретении недвижимости, воспользовались этим ложным данным как оправданием «почему мне не следовало покупать здание».

Вся тема денег полна ложных данных, и большинство этих данных распространяют люди, которые дают нам советы об обращении с деньгами, но сами при этом денег не имеют.

Когда я начинал своё первое дело, практически каждый встречный говорил мне, как трудно это будет, как много финансов мне придётся затратить, как это рискованно, и как мало начинаний добиваются успеха. Но никто из этих людей на самом деле не начинал своё дело, и, тем не менее, у них для меня была гора советов. Понимаете, в этих советах полностью игнорировались успехи всех тех, кто начинал и преуспевал в своём деле.

Позже я основал другую компанию, и мне было необходимо найти компаньона. Множество людей пытались мне внушить, что в большинстве случаев партнёрства не работают. Ну что ж, я могу сказать, что хотя работать с компаньоном

бывает сложно, но для меня управлять той компанией без компаньона было бы просто невозможно. Кстати говоря, в данном случае, мы с партнёром вступили в договор простым рукопожатием, а сотрудничество продолжалось почти пятнадцать лет.

Люди склонны иметь мнения, давать советы и распространять выдумки без какого-либо личного опыта. Большинство таких данных преподносятся как истинные, но на самом деле они не были полностью проверены.

Давайте возьмем, к примеру, «правдивые истории» ужасиков. Парень поклянётся вам, что у его друга был друг, сестра которого исчезла с выпускного бала двадцать лет назад, и что теперь её призрак бродит вдоль безлюдной дороги между посёлком и кладбищем. Подобные истории есть во многих городах страны. Но если вы попросите этого парня назвать вам конкретные имена и даты, то он не сможет, хотя всего минуту назад он выдавал эту ложь за истинную правду.

Много лет назад мне советовали не переезжать в Калифорнию, потому что «это слишком дорого и люди там очень странные». Это сказали мне люди, которые никогда не жили в Калифорнии!

Подобное происходит и в области продаж, а ведь это создаёт плохую репутацию профессии и самой способности продавать. Очень жаль, потому что способность продавать необходима каждому, кто хочет чего-то добиться в жизни. Что касается самой профессии продаж, то специалисты получают много свободы и финансовую независимость!

Люди продолжают распространять ложные данные о том, что продажи – это трудно, что тяжело зависеть от комиссионных, что продажи – это что-то низкопробное, что в продажах вам нужно работать сверхурочно, что это ненадёжная профессия, что у вас не будет нормального дохода, и что работа в продажах не может считаться «настоящей» работой!

Жаль! Потому что карьера продаж предоставляет много свободы и множество финансовых преимуществ.

Очень редко людские представления о продажах основаны на реальных фактах. Любые ваши отрицательные мнения о продавцах основаны на прошлом опыте, что подразумевает, что этот опыт не особенно относится к настоящему, так как всё это осталось в прошлом. Когда я говорю о продажах, об убеждении

и достижении договорённостей, у вас, возможно, возникает в памяти ваш прошлый опыт или что-то, что вам рассказали о продавцах, а это отвлекает вас от нынешней беседы. И в таком случае вы полагаетесь на некий совет или некое решение, мнение, которые имели место в прошлом. Подобные представления, основанные на прошлом опыте, малополезны для настоящего, и уж тем более совершенно бесполезны для создания будущего.

Продавать – жизненно необходимый навык

В независимости от ваших прежних мнений, идей или выводов о продажах и продавцах, вам нужно бесповоротно согласиться с тем, что придётся продавать – неважно кем вы работаете или кем являетесь. Богаты вы или бедны, мужчина вы или женщина, получаете ли вы оклад или комиссионные, – вы всегда продаёте что-то кому-то для того, чтобы преуспеть. Нет исключения из этого правила, и нет возможности избежать этого. Но это не означает, что вам надо начать носить дешёвые брюки, остроносые туфли, тараторить и вынуждать людей делать то, чего вы хотите.

Задумайтесь на мгновение о всех тех ролях, которые вы играете в жизни. Давайте предположим, что у вас получилось: жена, коллега, сотрудница, мама, преподавательница, прихожанка, соседка, подруга, писательница и глава родительского комитета. Я хочу, чтобы вы подумали о каждой роли и подумали, как каждая из них связана с продажами. Возможно, продажи – это не то, чем вы занимаетесь целый рабочий день, и, возможно, вам не платят денежное вознаграждение за продажу, но я уверяю, что вам станет ясно, как способность продавать влияет на успех каждой из этих ролей больше, чем любая другая ваша способность.

Секретарь приёмной, который хочет повышения; актриса, которой нужна роль; парень, которому нравится девушка, – все они зависят от способности себя «продать», знают они об этом или нет. Профессиональный продавец, чья зарплата зависит от продаж, определённо должен уметь это делать. Когда вы едете на работу и хотите съехать со скоростной автострады, вы должны «провести переговоры» с другими водителями и продать, что они должны пропустить вас. Когда вы покупаете дом и пытаетесь убедить продавца уступить его вам дешевле, вы на самом деле продаёте ему эту идею. Когда вы идёте в банк за

кредитом, вы на самом деле продаёте сотрудникам кредитного отдела идею, что им следует дать вам этот кредит. Когда актёр идёт на прослушивание и надеется получить роль, неважно, насколько он подготовлен, будем очень надеяться, что он способен убедить режиссёра не только в том, что он умеет играть, но и в том, что именно он подходит для этой роли! Так что начинайте готовиться прямо сейчас, потому что нет способа избежать данности, что вам необходимо уметь продавать, чтобы преуспевать в жизни.

Способность продавать настолько важна для выживания, что я не понимаю, почему продажам не учат в школе, как обязательному предмету. Но то, что этому не учат в школах, и то, что это не является обязательным предметом или факультативом, только ещё больше говорит об огромной ценности тех, кто, несмотря на всё это, всё-таки научился продавать. Я заметил, что наиболее важным для жизни навыкам не учат в школе. Сам я потратил семнадцать лет на то, чтобы получить школьное и университетское образование, и могу сказать вам, что узнал больше на семинарах, из аудио-программ, книг и общения с другими успешными бизнесменами на конференциях, чем за все годы учебы. Любой успешный бизнесмен скажет вам, что основы продаж, способность убеждать и договариваться определённо помогли ему в жизни.

Способность убеждать других – это единственная вещь, которая в конечном итоге гарантирует, что вы добьётесь чего-то в мире коммерции. Успехи в учёбе, звания и резюме не гарантируют вам успех и продвижение в жизни, а способность продавать – гарантирует. Всем студентам нужно изучать основы искусства убеждения, ведения переговоров и основные техники закрытия продаж, так как это совершенно необходимо для жизни. Ни одна другая способность не обеспечит вам лучший шанс получить работу, не говоря уж об успехе в жизни, чем способность убеждать, договариваться и побуждать других действовать.

Как работодатель, я не всегда нанимаю самого умного или самого обученного для данной должности человека. Намного вероятнее, что я найму человека, который убедит меня, что он способен выполнять работу. Я смотрю на способность человека убеждать, прежде чем посмотреть его резюме. Понравится ли мне работать с этим человеком? Является ли этот человек победителем? Излучает ли он уверенность и положительный настрой? Может ли этот человек побудить других действовать? Я скорее найму человека, способного убеждать, уверенного в себе и позитивно настроенного, чем кого-то с вычурным резюме, да и только.

Говорят, что почти четверть всего населения планеты занята продажами, но тот, кто оценивал это, ограничивался сферой продаж и работой в ней. Так подходить к продажам – неверно. Продажи – нечто совершенно необходимое для жизни. Для большинства людей дыхание, питание и занятия спортом не являются карьерой – это просто основы жизни. То же и с продажами. Большинство книг о продажах посвящены карьере продавца и не говорят о том, насколько искусство продаж важно в жизни.

Моя жена постоянно спрашивает меня: «Как у тебя получается всегда добиваться своего в общении с людьми?» Ответ прост – потому что я хочу этого. Я хочу, чтобы мы великолепно жили! Может быть, получается потому, что я хочу добиться своего? О да! И ещё потому, что я знаю, как продавать, как убеждать и как закрывать сделки и получать то, что мне нужно! И не важно, осознаёт она это или нет, но моя жена – один из лучших продавцов, которых я встречал в своей жизни. Она чрезвычайно увлечена, настойчива и, похоже, всегда добивается своего – и не только со мной.

Эта книга научит вас добиваться своего в жизни!

Вопросы к первой главе

Каких трёх целей вы добились на прошлой неделе, для которых понадобились ваши навыки продаж.

- 1.
- 2.
- 3.

Что автор книги называет причиной номер один неудачи в бизнесе?

Приведите три примера вознаграждений (не в виде денег), которые вы получаете в жизни.

1.

2.

3.

Какие две способности гарантируют вам успех в мире коммерции?

1.

2.