

# Содержание

---

<i>Предисловие</i> .....	3
<i>Как пользоваться этой книгой</i> .....	5
<b>Часть I. СЕКРЕТЫ ГЕНИЯ ПРОДАЖ</b> .....	9
<b>1. Портрет Гения Продаж</b> .....	10
История Ральфа Робертса .....	10
Резюме .....	20
<b>2. Черты, присущие Гению Продаж</b> .....	21
Черты Гения Продаж .....	21
Резюме .....	41
<b>3. Что может мозг</b> .....	42
Спящий великан .....	42
Функции мозга .....	44
«Коммерческие», или роль ощущений в коммерции .....	46
Таблица анализа ощущений .....	46
Ментальная матрица продаж .....	48
Таблица анализа ментальной матрицы продаж	50
Таблица интеллектуальных продаж .....	53
Резюме .....	54
<b>4. Коммерческий интеллект</b> .....	56
Тест для определения профиля интеллекта .....	56
Подсчет результатов .....	60
Двенадцать типов интеллекта .....	61
Четырехэтапный метод Конни Гордон .....	75

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Как использовать четырехэтапный метод Конни Гордон для развития творческих способностей . . . . .	78
Резюме . . . . .	79
<b>Часть II. СЕКРЕТЫ УСПЕШНОЙ ТОРГОВЛИ . . . . .</b>	81
<b>5. Прочь от боли — к удовольствию . . . . .</b>	82
Боль . . . . .	82
Удовольствие . . . . .	84
Мотивация: влечение к покупке . . . . .	85
Реализация принципа «от боли — к удовольствию» . . . . .	87
Резюме . . . . .	88
<b>6. Продажа методом «полного образа» . . . . .</b>	89
Основные принципы . . . . .	89
Метод полного образа . . . . .	90
Вопросы о настоящем и будущем . . . . .	92
Мозг заполняет пробелы . . . . .	92
Мозг ищет пути к цели . . . . .	93
Резюме . . . . .	95
<b>7. Влечение . . . . .</b>	97
Рефлексивные вопросы и вопросы о выгоде . . . . .	97
Долгий и короткий циклы продаж . . . . .	99
Ритмы памяти . . . . .	100
Обратная связь . . . . .	101
Заключение договора (собственно продажа) . . . . .	102
Укрепление решения покупателя . . . . .	103
Резюме . . . . .	103
<b>Часть III. ДНЕВНИК ГЕНИЯ ПРОДАЖ . . . . .</b>	105
<b>Введение . . . . .</b>	106
Контрольная таблица развития 12 типов интеллекта . . . . .	106
Результаты . . . . .	107

Упражнения на развитие 12 типов интеллекта	108	
Наблюдение за развитием 12 черт, присущих Гению Продаж	109	
Уловить различия	111	
Резюме	111	
<b>Упражнения на развитие 12 типов интеллекта</b>	<b>113</b>	
<i>День</i>	<i>Задание</i>	
День 1.	Смерть внутренним врагам!	114
День 2.	Зачистка	115
День 3.	Позитивный склад ума	116
День 4.	Голоса	118
День 5.	Туда и обратно	119
День 6.	Рисование двумя руками	120
День 7.	Удачные идеи	121
День 8.	Что общего?	122
День 9.	Сделай перерыв	123
День 10.	Завяжи шнурок	124
День 11.	Разбери и собери	125
День 12.	Управляемая ракета	126
День 13.	Вижу, вижу!	127
День 14.	Круглые сутки	128
День 15.	Выключи телевизор	129
День 16.	Давайте поиграем!	130
День 17.	Вспомни песню	131
День 18.	Термометр	132
День 19.	Цепочка ассоциаций	133
День 20.	Найти новых клиентов	134
День 21.	Сделай мне приятно	135
День 22.	Творческое озарение	136
День 23.	Раз словечко, два словечко...	137
День 24.	Проверка равновесия	138
День 25.	Проветри голову	139
День 26.	Покорение пространства	141
День 27.	Восстанови связи	142

<i>День</i>	<i>Задание</i>	
День 28.	Разговор с зеркалом . . . . .	143
День 29.	Время для себя . . . . .	144
День 30.	ДА! . . . . .	145
День 31.	Анализ объекта . . . . .	146
День 32.	Пение . . . . .	147
День 33.	С закрытыми глазами . . . . .	148
День 34.	Доработка . . . . .	149
День 35.	Открой себя заново . . . . .	150
День 36.	Очисти звуковую дорожку . . . . .	151
День 37.	Рацион . . . . .	152
День 38.	История продаж . . . . .	154
День 39.	2010 год . . . . .	155
День 40.	Амнезия . . . . .	156
День 41.	Наблюдение за людьми . . . . .	158
День 42.	Увеличить продажи! . . . . .	160
День 43.	Концентрация . . . . .	162
День 44.	Комната . . . . .	163
День 45.	Рекламный ролик . . . . .	164
День 46.	Подними тонус . . . . .	165
День 47.	Запомни клиента . . . . .	166
День 48.	Музыкальные секреты . . . . .	167
День 49.	Круг общения . . . . .	168
День 50.	Напряженно или расслабленно? . . . . .	169
День 51.	Скрытые убеждения . . . . .	171
День 52.	Достижения . . . . .	172
День 53.	Анализ прошлых продаж . . . . .	173
День 54.	Фактор перемен . . . . .	174
День 55.	Научиться чему-нибудь новому . . . . .	175
День 56.	Чувство слуха . . . . .	176
День 57.	Следи за временем . . . . .	177
День 58.	Кто на новеньком? . . . . .	178
День 59.	Список желаний . . . . .	179
День 60.	Компьютерные игры . . . . .	180
День 61.	Живая математика . . . . .	181

<i>День</i>	<i>Задание</i>	
День 62.	Расслабься . . . . .	182
День 63.	Превращения . . . . .	183
День 64.	Нарисуй карту . . . . .	184
День 65.	Музыкальная память . . . . .	185
День 66.	Письмо . . . . .	186
День 67.	Группа поддержки . . . . .	187
День 68.	Раскраска . . . . .	188
День 69.	Почувствуй запах успеха . . . . .	189
День 70.	Переключись . . . . .	190
День 71.	Зона влияния . . . . .	191
День 72.	Представь и нарисуй . . . . .	192
День 73.	Ценности . . . . .	193
День 74.	Линия концентрации . . . . .	195
День 75.	Тренировка музыкальных мускулов .	197
День 76.	Подготовка к творчеству . . . . .	200
День 77.	Живые слова . . . . .	201
День 78.	Пространственное сканирование .	202
День 79.	Стань Дейлом Карнеги . . . . .	203
День 80.	Притирка . . . . .	204
День 81.	Любимый персонаж . . . . .	205
День 82.	Поиски . . . . .	206
День 83.	Представь себе . . . . .	207
День 84.	Выдумай! . . . . .	208
День 85.	Возьми себя в руки . . . . .	209
День 86.	Картина услышанного . . . . .	210
День 87.	Десять занятий . . . . .	212
День 88.	Ассоциации . . . . .	214
День 89.	Вкусные воспоминания . . . . .	216
День 90.	Наилучшее время и место . . . . .	217
День 91.	Отличная коммуникация . . . . .	218
День 92.	Коммерческий успех . . . . .	219
День 93.	Заглавная буква . . . . .	220
День 94.	Слова превращаются в деньги . . . . .	221
День 95.	Без компьютера не обойтись . . . . .	222

<i>День</i>	<i>Задание</i>
День 96.	Поэзия .....
День 97.	Пальцем в пространство .....
День 98.	Интуитивное погружение .....
День 99.	Сотрудничество .....
День 100.	Страница в интернете .....
<b>Дневник наблюдений: 12 черт Гения Продаж .....</b>	
<b>Указатель заданий .....</b>	
<b>Сводная таблица характеристик для обучающихся по методике «Гений Продаж» .....</b>	

## Предисловие

**В**сего лишь несколько лет прошло с тех пор, как вышла из печати наша первая книга, посвященная проблемам всестороннего интеллектуального подхода к коммерческой деятельности, — «Продавай с умом» («Brain Sell»). До ее появления выходили тысячи книг, авторы которых делали акцент на необходимости развития способностей в первую очередь левого полушария головного мозга. Будучи убежденными, что все эти книги дают лишь половину информации, мы создали книгу «Продавай с умом», в которой рассказывалось об использовании *обоих полушарий творческого человеческого мозга* в практике торговли и коммерческой деятельности. Мы ждали, какую реакцию произведет на рынке наш революционный подход. Нам очень хотелось узнать, пришло ли время такой книги, как «Продавай с умом». Уже через несколько месяцев после появления книги права на ее публикацию приобрели издательства многих стран. К настоящему времени книга «Продавай с умом» вышла на китайском, датском, голландском, французском, немецком, иврите, польском, румынском, испанском и турецком языках — плюс два варианта английского издания, вышедшего в Великобритании и США. Готовятся переводы книги на другие языки.

За время, прошедшее с момента появления нашей первой книги, наука о человеческом мозге не стояла на месте, и вскоре у нас появились новые, не менее захватывающие материалы. Постепенно их набралось на продолжение нашей книги.

[<<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Наконец-то мы можем развеять миф о том, что коммерсантом нельзя стать, что им следует родиться. Прочитав книгу, вы поймете, что стать Гением Продаж совсем несложно!

Выражаем особую благодарность Ральфу Робертсу, Гению Продаж; Ванде Норт, нашему редактору и неутомимой заводиле; Гвен Гарден — за ее проницательность и редакторский профессионализм; Конни Гордон, нашему другу и вдохновителю; Дрю Фуллер — за прекрасные иллюстрации; Терри Блоку — за рекомендации по развитию технического интеллекта; Нэнси Розанофф — за мастерскую помощь в написании материала о развитии интуиции; Эрику Пиллинджеру и группе TACK — за раскрутку наших семинаров-тренингов «Продавай с умом» и «Мастер-класс по продажам»; «Централ Бьюзена» по всему земному шару и всем работающим в них инструкторам; Тони и Майклу Доттино, нашим дорогим друзьям и выдающимся мыслителям; Клиффу Шеффрену и «Quicksilver Group», создающим новые технологии в области мышления, образования и межличностной коммуникации; Хелен Уиттен, будущую интеллектуальную звезду; Дилипу Мукерджеа, не перестающего удивлять нас своим творчеством; Малькольму Стерну и коллективу издательства «Gower», верящим в нашу мечту о действительно грамотном человечестве. Большое спасибо им всем!

*Тони Бьюзен,  
Ричард Израэль*

# Как пользоваться этой книгой

---

## Для чего была написана эта книга

**К**аждый из вас сможет без труда стать Гением Продаж, даже если пока что вы думаете, что коммерсант из вас не выйдет.

Совершенно неважно, имеет ли ваша профессия прямое отношение к коммерции или же нет. Все равно каждому из нас постоянно приходится заниматься продажами — «продавать» свои идеи на работе, «продавать» своим детям правила хорошего поведения, «продавать» себя банковскому менеджеру для получения кредита, «продавать» другу или супругу идею сходить в понравившийся вам ресторан или посмотреть с вами кинофильм, который вы давно хотели увидеть.

Продажами занимаются все без исключения. Даже врачи, юристы и бухгалтеры что-нибудь «продают». В эпоху глобализации экономики и жесткой конкуренции те, кто не умеет «продавать» себя, продадут себя за дешево!

Хотите — верьте, хотите — нет, но, овладев принципами, изложенными в этой книге, всего за 100 дней вы станете Гением Продаж. Каждый из нас и вы в том числе — неотшлифованный алмаз. Мы покажем вам, как отшлифовать и отполировать грани своего таланта, и вы поймете, что стоите намного больше, чем можете себе вообразить!

## Как изложен материал в этой книге

Мы стремились, чтобы материал этой книги был максимально легким для понимания и практического ис-

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

пользования, чтобы секреты Гения Продаж стали доступны каждому читателю. Вся книга разделена на три части. В первой из них речь пойдет о том, какими чертами должен обладать Гений Продаж. Ральф Робертс, Гений Продаж, с которым вы познакомитесь в первой главе, выделяет 12 основных черт Гения Продаж:

1. Наличие визуализированного представления о максимальном уровне продаж
2. Планирование
3. Настойчивость
4. Умение учиться на ошибках
5. Вера в себя, свою фирму, предлагаемые товары и услуги
6. Профессионализм
7. Обязательность
8. Желание достичь успеха
9. Наличие группы поддержки
10. Честность и правдивость
11. Развитое воображение
12. Энергичность

Вы узнаете о том, как, по данным недавних исследований, работает человеческий мозг — ваш собственный и мозг вашего «покупателя», и о том, как превратить эти знания в успешный опыт продаж и «продаж».

В последние годы стало известно, что понятие «интеллект» намного шире, чем это было принято считать, и не ограничивается успехами в традиционных академических предметах вроде математики, естественных наук или английского языка. В данной книге речь пойдет о 12 «интеллектах», точнее, элементах человеческого интеллекта. Это речь, логика, пространственное мышление, ощущения, способность к визуализации (созданию воображаемых зрительных образов), психофизическая координация, творческое мышление, способность к социальным контактам, умение управлять собой, музыкальные способности, интуиция и технические способности.

Чтобы вы смогли оценить, какие из этих «интеллектов» проявились у вас в наибольшей степени, а какие по-

[<<> Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)