

ЭТА КНИГА ПРИНАДЛЕЖИТ

КОНТАКТЫ ВЛАДЕЛЬЦА

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

И Ц Х А К П И Н Т О С Е В И Ч

ПРОДАВАЙ!

СЕКРЕТЫ ПРОДАЖ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ



ЭКСМО
Москва
2015

[>>>](http://kniga.biz.ua)

УДК 159.92
ББК 88.4
П 32

Рисунки *Алексея Войтенко*

Пинтосевич, Ицхак.

П 32 Продавай! Секреты продаж на все случаи жизни / Ицхак Пинтосевич. — Москва : Эксмо, 2015. — 224 с. : ил.

ISBN 978-5-699-77440-1

Мы все продаем свой труд, время, идеи, услуги. Только одни умеют это делать и зарабатывают много денег, а другие не умеют и довольствуются тем, что есть. Книга-тренинг известного эксперта в системном развитии личности и бизнеса Ицхака Пинтосевича поможет вам избавиться от страха и стереотипов продаж, научит успешно продавать свои услуги, товары, решения и даст главные ключи к богатству. В книге сформулированы простые и проверенные алгоритмы продаж, которые дают результат даже тем, кто ничего не смыслит в этом; пошаговые техники и модели, проверенные на тысячах учеников; эффективные приемы лучших продавцов мира. Вы обретете уверенность в себе, научитесь производить благоприятное впечатление, быть убедительным, делать мощные презентации, привлекать своих клиентов.

Книга-тренинг научит любого человека — вне зависимости от возраста, пола, рода деятельности и знаний — продавать и получать удовольствие от продаж.

**УДК 159.92
ББК 88.4**

© Пинтосевич И., текст, 2014
ISBN 978-5-699-77440-1 © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2015

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Спасибо маме, папе, жене и детям.
Спасибо всем моим учителям и студентам
Спасибо Б-гу, за то, что дал мне мой удел.
Мне он очень нравится

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

«Кто богат?» —
«Тот, кто рад своему уделу».
Тора

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	13
Выбираем свой путь к богатству	15
<i>Упражнение № 1. Пять целей, о которых ты мечтаешь</i>	16
Кто я?	18
Отзывы обо мне	22
<i>Упражнение № 2. Тест Зигмунда Зиглера «Мастерство продаж»</i>	24
<i>Упражнение № 3. Тест на отношение к продажам</i>	36
<i>Упражнение № 4. «Шерлок Холмс продаж»</i>	37
Как не покупать, когда тебе продают	37
<i>Упражнение № 5. «Как правильно покупать»</i>	39
Плохая продажа.....	40
Хороший продавец.....	41
Общий взгляд на систему продаж.....	42
Как пользоваться этой книгой-тренингом.....	47
 Часть I. СИСТЕМА ПРОДАЖ И.П.С.	51
Психология продаж — отношение.....	53
Аватар (описательный образ) клиента	56
Система продаж И.П.С.	59
Пирамида Маслоу — потребности людей	62
<i>Упражнение №6. Определяем неудовлетворенные потребности у клиента</i>	65
Умение слушать	66
Пять шагов к слушанию	67
Два главных вопроса.....	70
Активное слушание.....	71
Подстройка. Умение понимать человека без слов.....	73
Искренний комплимент	76

<i>Упражнение № 7. Учимся делать комплименты</i>	77
Хорошее настроение и внутренний настрой	78
<i>Упражнение № 8. Выработываем положительный внутренний настрой</i>	79
Как воспринимать отказ	80
<i>Упражнение № 9. Выработываем правильное отношение к отказу</i>	83
Три способа борьбы со страхом «нет»	85
Как уменьшить количество «нет»	87
Знание отрасли и товара	88
Сэм Уолтон — уроки из неудач	89
<i>Упражнение № 10. Изучаем опыт Сэма Уолтона</i>	90
 Часть II. РАБОТА ТОЛЬКО С «ГОРЯЧИМИ КЛИЕНТАМИ»	101
Где находятся твои клиенты	103
Окружение дома и на работе	104
<i>Упражнение № 11. Изучаем потребности клиента</i>	105
Ты — клиент, и тебе продают	108
<i>Упражнение № 12. Учимся оказывать влияние на людей</i>	110
О пользе информации	110
Что ищут люди, которые покупают товар, аналогичный твоему	112
Будь экспертом	113
<i>Упражнение № 13. Как стать экспертом в своей нише</i>	114
Выступай публично	114
Джо Джирард — лучший продавец мира	116
Пробная покупка	124
<i>Упражнение № 14. Используем принцип «пробная покупка»</i>	126
Информация после пробной покупки	126
Покупка основного товара — кульминация	128
ВИП-версия для богатых клиентов	128
Дополнительная информация для купивших клиентов	129
Постоянный покупатель — представитель	130
Моя схема продаж: И.П.И.П.И.П.	132

WOW-эффект.....	134
Статистика	134
Корректировка стратегии	135
Подходящий клиент	136
Часть III. ЭТАПЫ СДЕЛКИ.....	139
1-П — прелюдия.....	143
2-П — презентация	144
Система аргументации С.А.Л.О.	144
3-П — побудить к действию	147
Сарафанный маркетинг	150
Четыре правила продолжения (сарафанного маркетинга)	151
Девять типов клиентов	153
Часть IV. СЕМЬ ПРИЕМОВ ПРОДАЖИ.....	159
Фишки лучших продавцов мира 7П.....	163
1-П — преодолевать сопротивление	164
<i>Упражнение № 15. Учимся правильно реагировать на отказ.....</i>	<i>167</i>
Четыре шага преодоления отказа	167
Возможные возражения.....	168
Три шага для работы с возможными возражениями	168
2-П — понять клиента	169
Три главных вопроса про клиента	170
Три главных правила понимания клиентов.....	171
3-П — продать себя.....	172
<i>Упражнение № 16. Создаем свой образ.....</i>	<i>174</i>
Восприятие упаковки покупателем.....	175
4-П — победа	176
Три рычага для настроя на успех	176
5-П — просто-просто	177
6-П — продавай прибыль.....	180

Секрет эффективных продаж, либо продажа долларов со скидкой.....	183
Подари каждому новому клиенту по \$100	185
7-П — подарки	185
23 причины использовать маркетинг подарков	189
Четыре модели вручения подарков.....	192
Как удвоить продажи	196
Легенда — секретный ингредиент продаж	198
Самый Главный Секрет	199
ПРИЛОЖЕНИЯ	205
Приемы маркетинга	207
Пословицы и поговорки для продаж	212

ВСТУПЛЕНИЕ

«Настоящий китаец должен сделать в своей
жизни три вещи: кроссовки, джинсы
и магнитофон».

Статистика:

Китайцев 1,5 млрд

Товар у тебя будет всегда.

ВЫБИРАЕМ СВОЙ ПУТЬ К БОГАТСТВУ

Основатель китайской Alibaba Group, крупнейшего мирового онлайн-ритейлера, объясняет, что в будущем каждому из нас придется выбирать: быть производителем или продавцом. Одни будут изготавливать товары, другие — их продавать, обеспечивая производителям быстрое интернет-подключение к своим каналам продаж.

Как я уже писал в предисловии к книге-тренингу «Богатей! 4 основы и главный секрет», есть четыре пути к богатству:

1. Путь Мастера (производить товар или услугу);
2. Путь Торговца (организовать систему продаж);
3. Путь Предпринимателя (создавать схемы извлечения прибыли, с использованием Мастеров и Торговцев);
4. Путь Помощника (помогать Мастерам, Торговцам и Предпринимателям создавать, сохранять и тратить деньги).



*Настоящий китаец должен сделать в своей жизни три вещи:
кроссовки, джинсы и магнитофон.*

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>