

Вик Орлов

АНГЕЛЫ
НЕ
ТОРГУЮТСЯ...

Невероятные секреты жесткой продажи

книга первая

Москва, 2013

ОАО «ЁЁ Медиа»

УДК 334
ББК 65.05
О-66

О 66 Орлов, Виктор
Ангелы не торгаются.: Невероятные секреты жесткой продажи. Книга 1 / Вик Орлов — М.: «ЁЁ Медиа», 2013. — 110 с.

ISBN 978-5-458-74657-1

Задача этой удивительной и экстремально циничной книги, написанной сильнейшим профессионалом в технологиях влияния - вбить осиновый кол в самое сердце ваших неудач с потенциальными покупателями.

Поняв принципы и методы, лежащие в основе подлинной жесткой продажи, вы перестанете надевать сто презервативов, прежде чем вступить в интимный контакт с вашим клиентом.

И тогда ваши продажи возрастут...

И не на 5-10 процентов, а, минимум, в 3 - 4 раза.

Это ПЕРВАЯ В МИРЕ книга, посвященная систематическому изложению ключевых секретов величайшего искусства продавать жестко и гарантированно!

ISBN 978-5-458-74657-1

© Вик Орлов, 2013

© ОАО «ЁЁ Медиа», 2013

Содержание

Ни Терминатор, ни Остап...	5
3 «кита» жесткой продажи	16
«Маска» и «Личность»	29
«Любопытная Варвара» или Игра на любопытстве	50
Формула жесткой продажи	63
Как не похоронить сделку?	72
Магия намерения	93
Вектор Намерения.	
Передача Намерения	103

Ни Терминатор, ни Остап...

Каждый раз, когда праведный обыватель думает о слове «продажа» перед его внутренним взором возникает гламурный образ «Мистера Хитрожопие»

Вот эта наглая, откормленная морда — напористый торгаш, который не дрогнув и не проронив слезы, втюхивает мне, бедняге-клиенту, покупающему всего лишь велосипед — яхту, коттедж в Рублевке и подержанный «Lexus».

Вот она, эта бездушная сволочь, у которой в мозгах свербит лишь одна гнусная мыслишка: как бы меня, беззащитного клиентишку, обвести вокруг пальца, охмурить, обжулить и вынуть из моего кошелька последний трудовой тугрик.

Так обстоят дела.

С давних пор продавцы и покупатели находятся по разные стороны баррикад, и победа одной из сторон означает бескомпромиссный проигрыш другой.

Неприязнь широкой публики к продавцам, сетьикам, коммерсантам и коммивояжерам — это почти генетическое.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что большинство ортодоксальных книг и семинаров по продажам посвящены в основном все возможным «лисым хитростям» и манипулятивным трюкам, которыми продавец может быстро и с гарантией «уделать» своего клиента.

Однако ж, на всякую Фрекен Бок найдется Карлсон с вентилятором.

В итоге, заучив двести сорок техник закрытия сделок, вы натыкаетесь на клиента, который, тем не менее, обламывает вам кайф.

Задача этой книги — вбить осиновый кол в ваши неудачи в продажах, сместив порочную идеоло-

гию обучения с позиции «продающего каратэ» на позицию намного более эффективную.

Поняв принципы и методы, лежащие в основе *подлинной* жесткой продажи, вы перестанете надевать сто презервативов, прежде чем вступить в интимный контакт с вашим клиентом.

И тогда ваши продажи возрастут...

И не на 5–10 процентов, а, минимум, в 3–4 раза.

С какого перепугу?

Просто вы перестанете считать профессию продавца тягомотной барщиной — ваша работа начнет вам нравиться.

Настоящая продажа — это совсем не то унылое дермо, которое день за днем выносит вам мозг и обесточивает нервную систему.

Идиотский вопрос:

«Как может продавец не хотеть продать?»

Очень просто...

Для этого достаточно искренне ненавидеть:

1. Свой товар
2. Своих клиентов
3. Самого себя

И тогда вы можете быть хоть Терминатором — вам никогда не подняться в своей эффективности выше плинтуса.

Но на самом деле жесткая продажа — безумно прикольная и чертовски жизненная штука.

И, хотя у нее предельно серьезная и глубокая философия — никто не заставляет вас заниматься мазохизмом и фанатично околачивать доски и кирпичи, набивая боевые мозоли в процессе обучения.

Важно лишь избавиться от «комплекса всезнайки».

Даже если у вас за плечами двадцатилетний стаж в продажах — при чтении этой книги он вам мало пригодится.

Зато, вполне вероятно, что вбитые в голову на тренингах и курсах ненужные автоматизмы встанут бетонной стеной на вашем пути к высоким результатам.

Сразу оговорюсь: никто не утверждает, что вы продаете плохо.

Очень может быть, что у себя на селе вы — первый парень, и все девки падают лапками вверх, когда вы лабаете на гармошке и вешаете им лапшу.

Но *это ли* вам на самом деле нужно?

А ну-ка напрягите память и вспомните, какая первая мысль мелькает в вашей голове, когда вам удается закрыть сложную сделку или подписать серьезный контракт?

Мысль о бабках, на которые вы развели лохаклиента?

Черта с два!

Первым делом вас реально прет от самого факта и от себя самого — и это куда круче любых ваших манипуляций с продающими фишками.

Вы можете сто раз вести себя в переговорах как Остап Бендер или Терминатор, но в тот момент когда все складывается как надо, вы становитесь самими собой — все дешевые понты куда-то отлетают.

Именно этот драйв вам и предстоит сделать своей «второй натурой» в процессе освоения «интимных секретов» божественно продающих техник.

В жесткой продаже вы научитесь побеждать не клиента, а самого себя.

Научитесь избавляться от привычки вести себя как презренный неудачник и лжец.

Хватит вести себя как «лузер».

В жесткой продаже не деньги рулят вашей мотивацией, а уникальная возможность саморазвития, как бы это пафосно не звучало...