

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 торгуются...: Невероятные секреты жесткой про-
дажи. 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 про-
дажи, 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 гаранти-
рованно!

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 клиентушку, 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, сетевикам, коммерсантам и коммивояжерам — это почти генетическое.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что большинство ортодоксальных книг и семинаров по продажам посвящены в основном всевозможным «лисьим 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 натываетесь 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 дерьмо, 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 лабаετε 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 удастся закрыть сложную сделку или подписать серьезный контракт?

Мысль о бабках, на которые вы развели лоха-клиента?

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...