





А Л Е К С Е Й   Р Е Ч К А Л О В

# ПИКАП- ПРОДАЖИ

**ТЕХНОЛОГИЯ СОБЛАЗНЕНИЯ:**  
как продавать не впаривая,  
а решая проблему клиента

БОМБОРА™

Москва 2021

УДК 658.8

ББК 65.422

P46

**Речкалов, Алексей Георгиевич.**

P46      Пикап-продажи : технология соблазнения: как продавать не впаривая, а решая проблему клиента / Алексей Речкалов. — Москва : Эксмо, 2021. — 208 с.

ISBN 978-5-04-190548-4

Заключить сделку — это все равно что соблазнить женщину. Нужно быть настойчивым, но не навязчивым. Уверенным в себе, но не самовлюбленным. Так почему бы менеджерам по продажам не воспользоваться технологиями опытных соблазнителей?

Алексей Речкалов, директор регионального развития компании «Элком-электро» с 15-летним опытом в стартапах и антикризисном менеджменте, переговорщик и управленец с 20-летним стажем, предлагает новую методику привлечения клиентов — ПИКАП-ПРОДАЖИ.

С ЕЕ ПОМОЩЬЮ ВЫ НАУЧИТЕСЬ:

- очаровывать клиентов не хуже, чем главный герой «Метода Хитча» — представительниц прекрасного пола;
- выявлять потребности покупателей и предлагать им то, чего они действительно хотят;
- виртуозно вести переговоры;
- очеловечивать скрипты, переманивать клиентов и не бояться идти ва-банк.

УДК 658.8

ББК 65.422

ISBN 978-5-04-190548-4

© Речкалов А.Г., текст, 2021

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

Как мотивировать себя что-то делать?

Да никак, оставайтесь в жопе!

© Артемий Лебедев

Ну как мужики обольщают женщин? Есть только два пути: первый — это занудить до потери сознания, когда уже просто легче отаться, чем объяснить, почему его не хочешь; а второй вариант — это долго и мучительно влюбленно смотреть... Хотя лучше работает алкоголь.

© Владимир Рудольфович Соловьев



# ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие .....	9
При чем тут пикап? .....	11
Суровая реальность 2021 .....	21
Homo habilis: превращение навыков в умение .....	29
Тайм-менеджмент, или Как не упустить главное ...	34
Система Канбан .....	38
Внутренние препятствия .....	40
Отговорки неэффективных .....	46
Обесценивание .....	51
Простые правила достижения успеха в продажах ...	65
О качественных скриптах .....	80
Шесть факторов закрытия сделки .....	86
Нужно ставить цель .....	95
Лист переговоров (твой подсказчик) .....	110
Сила переговорных позиций .....	111

## ПИКАП-ПРОДАЖИ

Правило восприятия собеседника 7–38–55 .....	122
Как себя вести на встрече .....	135
Возьмем его тепленьким .....	144
Чужой клиент — твой клиент .....	150
Боль клиента и анальгетики .....	165
О чем говорят мужчины .....	183
Срок годности менеджеров .....	193
Заключение .....	197

# ПРЕДИСЛОВИЕ

**П**с-с, парень, хочешь научиться продавать? Или без труда понимать и очаровывать женщин? А может, и то и другое? Тогда следуй за мной.

Я — практик-управленец, продавец и переговорщик. Меня интересует только практика, только хардкор: живые продажи и коммуникации, никаких теоретических кейсов. Даже во время пандемии я ежедневно хожу в офис.

Все, что ты прочтешь в этой книге, — это мой многолетний **личный** опыт продаж, переговоров, менеджмента всех уровней и обучения всему перечисленному. У меня за спиной прохождение нескольких экономических кризисов с положительными для моих работодателей результатами. Я прочел десятки книг о стратегиях и тактиках заключения сделок, посетил столько же лекций и семинаров именитых тренеров, чьи техники регулярно применяю в рабо-

те. Все эти ингредиенты собраны воедино и превращены в авторское блюдо под названием «Пикап-продажи».

**В этой книге:**

- Нет феминитивов, потому что мне так удобнее, да и вообще они — бред какой-то.
- Обращаюсь на «ты». А что? Могу себе позволить, седой уже.
- Зачастую дерзко и ни разу не толерантно — для доходчивости.

**Для проведения успешных пикап-продаж ты должен:**

1. Не быть унылым говном.
2. Разумно управлять своим временем.
3. Ставить правильные цели.
4. Готовиться к переговорам.
5. Очеловечивать скрипты.
6. Заставлять клиента улыбаться.
7. Быть своим для клиента.
8. Быть уверенным в себе и своем продукте.
9. Уметь найти или создать боль у покупателя.
10. Уметь копировать эту боль.
11. Хотеть развиваться.