





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<sup>TM</sup>**

Москва 2021

- Р46      **Речкалов, Алексей Георгиевич.**  
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

Заклучить 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

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 отдаться, 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
Номо 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

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, продаван 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 купировать эту боль.
11. Хотеть развиваться.