Многие «торговые агенты» заблуждаются, полагая, что есть одна методика, которая приведет к увеличению продаж. На самом деле путей очень много. А если быть точнее, у каждого конкретного человека свой индивидуальный подход. Глупо надеяться, что, посетив тренинг по продажам – превратитесь в некоего «гуру продаж». Каждая новая методика нуждается в адаптации!

Вы решительно настроены, повышать свой уровень и осваивать новое? Первое на что следует обратить внимание, так это на то, что вы уже умеете. И развивать эти навыки в самую первую очередь.

Это позволит «держаться на плаву» и повышать квалификацию. Много людей, которые только пришли в торговый бизнес, сидят без дела, ложно полагая, что ничего не знают и не умеют. И посему им не стоит напрягаться. Сначала следует чему-то научиться. Во многих случаях у людей с таким настроем период учебы затягивается на долгий срок.

Навязывая собеседнику вашу точку зрения – разве вы не совершаете продажу? Покупая помидоры, вы намеренно снижаете цену – разве не совершаете продажу? Помногу раз в день нам приходиться продавать. Продавать можно все, что угодно, а не только товары и услуги, Продавать можно мысли, идеи и т.д. Теперь вы можете сказать, что не умеете продавать?

Очень точно подметил Том Хопкинс: «**Продажа – это самая легкая из низкооплачиваемых работ, и самая сложная из высокооплачиваемых**».

Я придерживаюсь мнения, что успешными продавцами не рождаются, ими становятся.Мало одного желания, нужны действия.

сталкиваясь с обучающими программами и учебниками по методике продаж, и каждый раз убеждаюсь – искусству продаж **научить не может никто**. Можно лишь **научиться самому**.

Что вы посоветуете новичку перед первой встречей с клиентом? Будете ли вы объяснять какие-то техники и методики. Запомнит ли он их? А даже если и попробует применять, выглядеть это будет неправдоподобно, разве не так?

Намного практичней будет, намекнуть: «**Чем больше говорит продавец, тем меньше у него шансов. Чем больше дает информации клиент, тем он уязвимей**».

Основываясь только на этом факте, новичок сложит свою стратегию поведения с клиентом. И проведет переговоры намного эффективней чем, вспоминая стратегии и

методы, которые показал ему «бывалый продавец». Нужна лишь опора, от которой можно оттолкнуться. **Научить человека нельзя. Можно лишь показать, чего делать не нужно!**

Чего не нужно делать, для того, чтобы стать «мастером продаж»

Не нужно копировать и подражать другим. Иначе все ваши методы будут выглядеть смешно. Вообразите себе огромного борца, который решил подражать балерине, смешно? Методы, которые эффективны у других, необязательно будут так же хорошо работать у вас. Все зависит от человека. В этом можно убедиться. Некоторые слова, которыми используют другие, сами не ложатся нам на язык.

Не нужно ничего утверждать. Так вы загоняете себе в тупик. Вы уверены, что у вас лучшая цена? Может в соседнем магазине проходит акция, и цена дешевле? Отпираться потом будет бессмысленно, доверие пропадет. Может лучше использовать такую фразу: « У нас лучшая цена в городе, не находите?»

Не нужно говорить без умолку. Чем больше информации дает клиент, тем больше шансов найти его слабое место.

Не нужно равнять клиентов под «одну палку». Все разные и к каждому нужен свой индивидуальный подход. А определить, кто есть кто, поможет - умение слушать.

Не нужно бежать вперед «сломя голову» и «закрывая на все глаза». Подробная статистика и план конкретных действий не позволят зря тратить время. Получая анализ результатов каждого месяца, я имею возможность определить, что я делаю не так. И что можно поменять. Что дает возможность достигать высоких результатов гораздо чаще и быстрее, чем это делают другие.

Не становитесь эгоистом. Продавец - это психолог, который должен выслушать клиента, а потом вынести «диагноз». Есть люди, которые легко располагают к себе людей и быстро заводят друзей. Знаете почему, потому что они проявляют искренний интерес к человеку.

Не нужно быть некомпетентным. Люди ждут помощи. И надеются, что вы поможете решить их проблемы. А вы бы доверились, некомпетентному хирургу?

Не нужно пытаться «продать» товар людям, которым он не нужен. Вы же не будете продавать лекарства абсолютно здоровым людям. У каждого из нас есть знакомые, возможно среди них есть тот, кому это нужнее. Стоит только поинтересоваться.

Не нужно быть неопрятным. Стоит ли об этом говорить? Вы когда-нибудь встречали успешного бизнесмена с неопрятной внешностью?

Этот список можно продолжать до бесконечности. Стоит вам понаблюдать за успешными людьми и вы поймете, чего они **никогда не делают**!