

Всё было бы не так сложно, если бы было понятно, кто именно – эти ключевые лица. И как найти к ним подход.

Но в жизни всё значительно сложнее. Часто Вы даже не можете понять, кто отвечает за интересующий Вас вопрос. Или Вы ведете переговоры с уполномоченным сотрудником.

Вроде бы всё решает он. Но время идет – ничего не происходит. Куда бежать, к кому податься?

С кем договориться, кого заинтересовать, кого подмазать? Непонятно.

Тут-то Вам и пригодится АГЕНТ ВЛИЯНИЯ. Это – осведомленный человек внутри компании-заказчика, связанный с Вами доверительными личными отношениями. Этот человек может не иметь прямого отношения к переговорам по интересующим Вас вопросам.

Главное – чтобы он знал, как делаются дела и решаются вопросы в его организации. Кто – влиятельные лица. Кто имеет наибольшее воздействие на генерального директора и почему.

Кто на самом деле распоряжается финансами – генеральный директор, главный бухгалтер или жена генерального. Какие группировки внутри компании, как проходит внутрифирменная война и кто на данный момент сверху.

И самое главное, каково истинное положение дел по вашему вопросу. И что с этим делать.

Пример: компания – наш партнер, крупный производитель металлочерепицы. Мы строили в этой компании отделы активных продаж.

Один из их молодых сотрудников вышел в лидеры продаж. За счет крупных заказов одного из муниципальных предприятий.

Эти заказы не были случайностью. Молодой коммерсант обеспечил себе полную информацию о положении дел и раскладке сил внутри предприятия заказчика. О ключевых лицах этой компании, начиная с генерального директора, он знал абсолютно всё.

Он не просто знал, где живет генеральный директор. И чем он увлекается. Он постепенно стал вхож в дом генерального директора. Познакомился с его женой и детьми. Более того, он знал, кто любовницы генерального.

И у которой из них генеральный находится в данный момент.

Неудивительно. У парня было два агента влияния. Секретарша генерального директора. К ней парень регулярно заходил в гости.

Что поделаешь, служба! А также – начальник службы безопасности этого муниципального предприятия. Доверительные личные отношения с безопасником поддерживались смазочными материалами сорокоградусной крепости.

Роль агентов влияния для переговоров с крупными корпоративными заказчиками чрезвычайно важна. Многие опытные переговорщики считают, что вербовка агентов влияния – **ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ПЕРВЫЙ ЭТАП** проработки крупного корпоративного заказчика.

И без успешной вербовки агента переходить к следующим этапам и выходить на заказчика с предложениями нельзя. Ни в коем случае.

На начальном этапе агент влияния подскажет Вам, кто входит в круг лиц, принимающих решения по интересующему Вас вопросу. Каковы их личные интересы, как на них лучше выходить. Чем их можно заинтересовать или подмазать.

И другие их личные особенности, включая хобби и ситуацию в семье.

Всю эту информацию Вы заносите в «Досье Клиента». Основной раздел этого досье посвящен специфике организации, которую Вы хотите сделать своим заказчиком. К нему прикрепляются дополнительные досье на каждого из ключевых сотрудников этой организации.

Тех, кто входит в круг лиц, принимающих решение по Вашему вопросу. Если у Вас еще нет такого «Досье Клиента», напишите мне на [kostya@renet.ru](mailto:kostya@renet.ru), копию – на [info@fif.ru](mailto:info@fif.ru) письмо с запросом и вашими контактами (обязательны). В теме письма напишите – «\*\*\* Константину Бакшту – запрос Досье Клиента».

Когда Вы уже вступили в переговоры с данной компанией, агент влияния становится еще полезнее. Он может рассказать Вам об истинном положении дел с Вашими переговорами. И в любой момент подсказать, что Вы можете сделать для того, чтобы продвинуться дальше к успешному завершению переговоров.

В некоторых случаях агент влияния, который не имеет к Вашему вопросу никакого отношения, может лично обеспечить успех сделки.

Константин Бакшт, генеральный директор компании «Капитал-Консалтинг» ([www.fif.ru](http://www.fif.ru)), автор книг «Построение отдела продаж: с «нуля» до максимальных результатов» и «Боевые команды продаж»