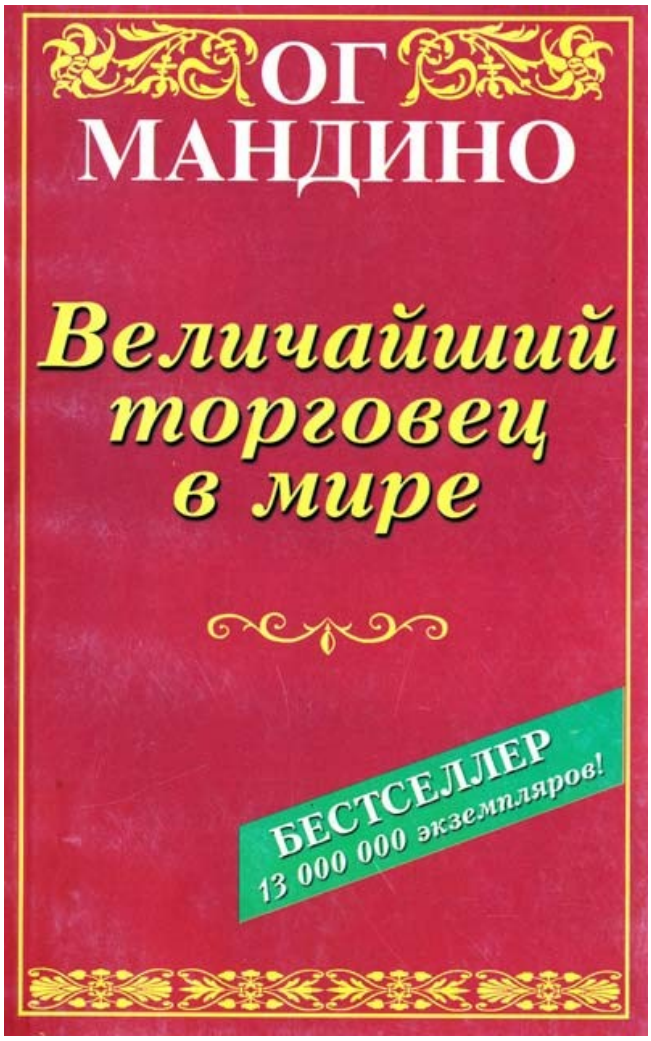


Ог Мандино

Величайший торговец в мире

Сайт книги

Купить книгу в Озоне

В *«Величайший торговец в мире»* вы прочтете о некоторых нетривиальных способах продавать с наибольшей эффективностью. Оказывается, путь к достижению целей, связанных с продажами, лежит не в изучении спецкурсов или перенятии чужих техник, а в выработке здоровых привычек и становлении себя как человека.

Для кого эта книга?

- Для торговцев, которые хотят развиваться в своей профессии
- Для всех желающих жить более полной и продуктивной жизнью
- Для пресытившихся традиционными курсами продаж и маркетинга

Об авторе

Агустин «Ог» Мандино II – американский автор бестселлеров, глава журнала *Success Unlimited*, погибший в 1996. Мандино входит в Зал Славы Ассоциации National Speakers Association. Было продано более 50 миллионов копий этой книги, *«Величайший торговец в мире»,* по всему миру.

Почему надо стать хорошим человеком, чтобы стать хорошим торговцем?

Независимо от того, к какой профессии мы принадлежим, в каком-то аспекте мы все торговцы.

Разумеется, для продавцов и маркетологов тонкости продаж – важная часть работы. Однако и остальные удивительно большую часть своей жизни проводят в попытках продать: свои умения на собеседовании, например, или свое мнение в интернете.

Так как же научиться продавать? Можно проглотить очередную версию книжки «10 путей в успеху» или выбрать другой, более глубокий и комплексный путь.

Из этой книги вы узнаете, что нужно изменить всю свою жизнь и подходить к продажам более вдумчиво и философски, чтобы стать лучшим торговцем в мире. Только выработав определенные полезные привычки, вы станете лучшим торговцем в мире!

Далее вы узнаете о том:

- как сила любви поможет стать хорошим торговцем;
- почему нужно смеяться в лицо трудностям; и
- как не впадать в тоску.

Чтобы учиться и достигать успеха, необходимо сформировать полезные привычки, которые станут позитивной основой для остального

Как убедиться, что каждым поступком вы достигаете наилучшего результата?

Секрет эффективной деятельности лежит в выработке полезных привычек – и неважно, идет ли речь о поддержке физической формы, эффективной работе или продажах.

Большую часть дня мы делаем что-то по привычке – причем по дурной, - не задумываясь о том, как она понижает нашу эффективность и возможность достичь счастья.

К примеру, вы любите утром поваляться в кровати. Из-за этого вы опаздываете, в четвертый раз отключаете будильник и бегом бежите на работу. Вы отлично знаете, что это ведет к стрессу и плохому настроению, и все равно каждое утро лежите до последнего.

Чтобы победить плохие привычки, нужно заменить их на хорошие.

Чтобы сформировать хорошую привычку, нужно повторять позитивное действие каждый день, пока оно прочно не войдет в вашу жизнь.

К примеру, если вы хотите научиться вставать пораньше, поднимайтесь сразу после звонка будильника, ешьте на завтрак здоровую пищу и делайте зарядку.

Поначалу будет нелегко, а потом вы приучитесь начинать день со здоровой привычки. Вы не только обретете хорошую привычку, но и навсегда избавитесь от плохой.

Такие привычки создают основу для будущего успеха в области продаж. Далее мы более внимательно рассмотрим, как вы можете изменить к лучшему свою жизнь и умения в области продаж.

Чтобы добиться наибольшей эффективности данной программы, превратите чтение этой книги в полезную привычку. Вы обнаружите, что прокручиваете в голове идеи из этой книги, и они постепенно становятся частью вашей жизни.

Успешный продавец все делает с любовью; любовь несет в себе доверие

Продавать – значит быть коммуникабельным. Только те, кто вам доверяет, смогут купить ваш продукт.

Как завоевать доверие? Необходимо демонстрировать любовь к людям каждым своим действием.

Сначала объясните себе, что вы любите всех и вся – говорите себе это каждое утро. Общаясь с людьми, используйте теплые слова – сказанные с любовью, слова обладают большой властью.

Сказанные с теплом слова превращают противников в друзей, а друзей – почти в семью.

Действия, произведенные с позиции любви, имеют большую силу. В следующий раз, когда вы с кем-то заговорите, мысленно повторяйте про себя, что любите этого человека.

Это повлияет на ваш язык тела и выражения лица. Вы станете более открытым, вы будете улыбаться, ваши глаза будут сиять, а тон голоса станет дружественнее. Человек, с которым общаются подобным образом, тоже откроет вам свое сердце.

Как этот прием применим на рынке?

Общаясь доброжелательно, вы не только обретете больше клиентов, но и без всяких усилий сможете ослабить своих конкурентов.

Допустим, ваш конкурент распускает о вас лживые слухи, ворует акции и всячески старается испортить вам жизнь. Вместо того, чтобы ответить конкуренту тем же, вы можете проявить доброжелательность.

Положительно отзываясь о работе конкурента, или даже помогая в чем-то, вы добьетесь того, что конкурент если не ответит тем же, то как минимум перестанет вам вредить.

Быть хорошим торговцем – значит быть уникальным и не сдаваться, даже потерпев неудачу

После провала так хочется просто бросить все. К счастью, есть несколько советов, которые помогут снова встать на ноги и даже преуспеть.

Прежде всего каждый день надо говорить себе – я буду стараться, пока не добьюсь успеха.

Сталкиваясь лицом к лицу с препятствием, не бегите прочь. Воспринимайте его как вызов и попробуйте преодолеть.

Представьте – вы представитель фармацевтической компании, и весь день обходите клиники, но так и не добились закупок ни в одной.

Конечно, сейчас легко сдаться. Но вместо этого сделайте небольшой перерыв и подумайте, с какой стороны подойти к вашему следующему потенциальному клиенту, а затем возвращайтесь к делу с положительным настроем.

Помните – возможно, как раз следующий клиент что-то у вас купит!

Чем бы вы ни занимались, не завершайте день неудачей, продолжайте работать, пока не добьетесь пусть даже малых результатов.

Настойчивость является ключевым моментом, но ее одной, конечно, недостаточно. Вам также необходимо выделяться среди конкурентов.

Чтобы добиться этого, нельзя уподобляться конкурентам, даже очень успешным. Найдите свой, уникальный путь развития.

Представители фармацевтических компаний осаждают врачей, занятых бесконечным потоком пациентов. Чтобы выделиться среди этих представителей, нужно придумать уникальный способ привлечь внимание вечно занятых врачей.

И последнее – каждый ваш день должен проходить с установкой достичь большего. Даже если вчера что-то не удалось, это уже позади, начните снова. Отправляйтесь спать, а с утра начинайте заново, открывайтесь навстречу новому дню.

Чтобы достичь наибольшего, надо научиться контролировать эмоции и почаще смеяться

Случалось ли вам становиться рабом эмоций? Это происходит с каждым. Если вы хотите стать лучшим торговцем, эмоции не должны брать над вами верх.

Если вы злитесь, если у вас много проблем, то и к клиентам вы станете относиться негативно и агрессивно; с таким отношением ничего продать не получится.

Помните, что жизнь – это взлеты и падения, и контролируйте эмоции соответствующим образом. Если вы чувствуете тоску, поднимите себе настроение короткой песенкой. Если вы не уверены в себе, повысьте голос.

Этот способ действует и иначе. Если вам кажется, что вы ведете себя слишком заносчиво, подумайте о том, как терпели неудачу.

Понимая, как жизненные события влияют на ваше эмоциональное состояние, вы научитесь понимать и принимать действия остальных.

К примеру, если клиент находится в плохом настроении, возможно, у него не самый лучший день. Вместо того, чтобы отвечать агрессией, следует оставить его в покое – может, на другой день его настроение будет лучше.

Наконец, самый эффективный способ прийти в идеальное эмоциональное состояние – посмеяться над собой и над всем миром. Когда мы стараемся не принимать все близко к сердцу и видеть все всем что-то забавное, беспокойство тает на глазах.

Допустим, вы проходите ответственную фазу, а поставщик не успевает доставить продукцию. Если вы позволите стрессу завладеть вами, то не сможете принять адекватное решение.

Представьте: если вы посмеетесь над ситуацией, то поймете, что это не конец света. Возможно, вам и не нужна эта продукция так уж срочно.

Чтобы достичь результата, составьте план последовательных действий

Теперь вы знаете почти все необходимое, чтобы стать лучшим торговцем в мире, но есть кое-что еще – некоторые полезные привычки и идеи.

Во-первых, помните, что мечты не достичь, если не двигаться в ее направлении.

Во-вторых, достичь мечты нелегко, и очень просто впасть в прокрастинацию.

Многие из нас бесконечно обещают себе заняться спортом, однако когда приходится изменить сложившийся жизненный уклад, начать ходить в спортзал, мы бесконечно откладываем на завтра и в итоге не делаем этого никогда.

Откажитесь от самого легкого пути. Составьте план последовательных действий, которые приведут вас к цели. Даже если поначалу страшно, помните, что попробовать и потерпеть неудачу куда лучше, чем бесконечно спрашивать себя, как все могло бы быть.

Вторая полезная привычка: ставить цели.

Каждый день, каждую неделю, каждый месяц и каждый год старайтесь достичь большего, чем уже достигли. Добейтесь сегодня больше, чем вчера, старайтесь продавать больше и сделайте новый год более продуктивным, чем прошлый.

Также полезно объявлять о своих намерениях остальным. Необходимость объяснять, почему у вас что-то не получилось, является сильным мотиватором к достижению успеха.

Наконец, верьте в Бога и просите его о помощи, когда нужно.

Если вам нужна помощь, вы всегда можете попросить ее у небес. Если волнуетесь по поводу звонка, попросите божественной помощи и поймете, как себя вести и говорить.

Итак, основная мысль книги:

Чтобы стать успешным торговцем, необходимо выработать полезные привычки: быть оптимистичным, настойчивым, нацеленным на саморазвитие, способным управлять эмоциями. Это поможет не только достичь ваших целей, и даже сверх того, но и в целом стать более хорошим человеком.