

Вик Орлов

АНГЕЛЫ НЕ ТОРГУЮТСЯ...

Невероятные секреты жесткой продажи

книга вторая

Москва, 2013

Издательство Nobel Press

Узнайте

УДК 82-3

ББК 84

О 56

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ и переработка:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
Любая тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки по экономике и праву

www.учебники.информ2000.рф.

Орлов, Виктор

О 56 Ангелы не торгуются... Невероятные секреты жесткой продажи. В 4-х книгах: Книга 2 / Вик Орлов — М.: Издательство Nobel Press, 2013. — 122 с.

ISBN 978-5-458-75556-6

Задача этой удивительной и экстремально циничной книги, написанной сильнейшим профессионалом в технологиях влияния - вбить осиновый кол в самое сердце ваших неудач с потенциальными покупателями.

Поняв принципы и методы, лежащие в основе подлинной жесткой продажи, вы перестанете надевать сто презервативов, прежде чем вступить в интимный контакт с вашим клиентом.

И тогда ваши продажи возрастут...

И не на 5-10 процентов, а, минимум, в 3 - 4 раза.

Это ПЕРВАЯ В МИРЕ книга, посвященная систематическому изложению ключевых секретов величайшего искусства продавать жестко и гарантированно!

ISBN 978-5-458-75556-6

© Вик Орлов, 2013

© Издательство Nobel Press, 2013

Содержание

«Эскалатор мотивации»: как довести невесту до венца? 5

Подхват «личностных реплик клиента», как профилактика инфаркта 23

Игра «в веревочку»... 32

**Вектор продажи:
Как вернуться к теме, если клиент «съезжает» в сторону? 39**

Маска входа: что делать с негативным опытом клиента? 44

**6 приемов
мягкого изнасилования 60**

Сила контраста 78

Тройная ценность	84
«Финтифилюшка»	89
Перенос фокуса	91
Эффект Сравнения	96
Своевременность	99
Когнитивный раскардаш	103
Создание мотивации с помощью когнитивного диссонанса	112
Наживка и подсечка	114
Прикладное применение	118

«ЭСКАЛАТОР МОТИВАЦИИ»: как довести невесту до венца?

Многие люди, которым вы будете предлагать приобрести ваш товар или услугу, не будут покупать по одной-единственной причине — они просто не поймут, что ваше предложение реально для них важно.

Продавать в таком случае — это продавать «маске».

Подавляющее большинство (свыше 70%) людей пребывают в блаженном апатичном состоянии, имя которому — иллюзия.

Даже если у них все плохо, они считают что это — нормальное положение дел.

Внешне они могут выглядеть вполне благополучно, посещать дорогие рестораны, ездить на дорогих тачках и иметь пару любовниц — но это все мишура и социальная показуха.

На самом деле это — апатия. Неспособность и нежелание жить и чувствовать по нарастающей — с интересом и кайфом.

Набор социальных масок «благополучия» самого благополучия не заменит.

Но вам, как продавцу, придется часто иметь ними дело.

Они не верят в вашу помощь и не хотят ничего менять — даже если ноют про свою тяжелую и напряженную жизнь.

Судя по их словам, они — Герои, ежедневно рвущие подгузники в бескорыстной битве за Справедливость.

На самом деле перед вами — жертвы социальной Матрицы, живущие в мире иллюзий и автоматических стереотипов, главный из которых:

«Идите все нахрен! Я всегда прав»

И как вы, черт побери, собираетесь им что-то продать?

Помимо трех базовых принципов жесткой продажи, о которых мы говорили в начале, в ней есть и чисто технические приемы, для практического улаживания штатных (и не очень) ситуаций взаимодействия с аудиторией.

Один из них — так называемый «Эскалатор Мотивации», который служит для того, чтобы последовательно перевести клиента от иллюзии к мотивации купить.

Самая частая схема, которая применяется в продажах и рекламе — это схема «Проблема — Решение».

Суть ее проста — в разговоре с клиентом вы выясняете проблему клиента а потом предлагаете свое решение этой проблемы.

Однако, в силу упомянутой несколькими абзацами выше причины эта схема не всегда работает

эффективно, ибо далеко не каждый человек, как уже было сказано, в принципе понимает, что в его жизни имеется реальная засада.

Хорошо, если человек знает — что именно его колбасит, и ему действительно хочется с этим справиться.

А если нет?

В таких случаях и помогает подъем по «эскалатору мотивации» — постепенно, шаг за шагом.

Если человек находится на уровне иллюзии, то он ведет себя нелогично.

Он может быть хромой и косой, но думает, что всё шоколадно.

Такому человеку предлагать сразу даже очень классный продукт некомильфо: он не понимает, что у него вообще есть проблема.

Он не готов к продукту и вряд ли согласится его приобрести.

С такими людьми у вас, как у продавца может возникнуть серьезный головняк — вместо того, чтобы действительно заниматься улучшением своей жизненной или деловой ситуации они занимаются чем угодно еще — болтаются по пустопорожним интернет-форумам, ворчат на жизнь и окружающих, строят несбыточные планы и всю жизнь живут неудачниками.

У них всему есть объяснения и оправдания — вашим советам они следовать ни черта не склонны.

Продавать им, пока они всерьез не раскачались (или пока жизнь не загнала их в тупик) нет особого смысла. Они не купят, потому что они не понимают, для чего им это надо.

Они не готовы изменяться к лучшему — в большинстве случаев на них не стоит тратить времени.

Однако для очистки совести вы можете прямо сказать им об этом.

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ и переработка:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы

Мне приходилось вытаскивать из уровня иллюзий многих людей, и каждый раз это происходило после того, как я находил общий язык с их мирно дрыхнувшей внутренней сутью — в обход их многочисленных масок.

Работая с человеком на уровне иллюзии вы должны вначале подтвердить человеку тот факт, что проблемы в его жизни нет.

Звучит странно — но без этого вам просто не удастся пробиться сквозь его маски.

И лишь после того, как ваше подтверждение будет им благосклонно выслушано, и вы получите некоторый уровень доверия, вы можете (и должны) врезать из всех стволов, показав вашему собеседнику как сильно он мордует сам себя и как сильно недооценивает свои реальные способности.

«Да, Вася... Ты прав... У тебя все круто... У тебя три жены, лимон баксов и яхта на Канарах... У тебя 600 рыл в подчинении, а твоя дочь учится в Окфорде... Только знаешь в