


РЕКОРДЫ ПРОДАЖ

О Л Е Г Ш Е В Е Л Е В



ПРОДАЖ

8 шагов, которые приведут
к закрытию 100% сделок без стресса

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 658.8
ББК 65.290-2
Ш37

Литературный продюсер *А. Сенаторов*

Шевелев, Олег Алексеевич.

Ш37 Рекорды продаж. 8 шагов, которые приведут к закрытию 100% сделок без стресса / Олег Шевелев. — Москва : Эксмо, 2025. — 304 с. — (Бизнес по-русски).

ISBN 978-5-04-213644-3

Формула «100% закрытия сделки» — авторская методика для предпринимателей, менеджеров, руководителей отделов. С ней ваши продажи перестанут быть лотереей с неизвестным исходом и превратятся в четкую систему, где каждое действие приводит к результату.

Олег Шевелев — основатель компании «РАСТИ», который прокачал работу более 900 отделов продаж по всей стране — от малого бизнеса до гигантов вроде СБЕР, Tele2 и СДЭК. Он точно знает, как перестать продавать интуитивно, забыть про выгорание от отказов и многократно увеличить прибыль любого продукта через его авторскую формулу.

Его книга даст ответы на вопросы:

— Что анализировать для роста продаж: клиентскую базу, конкурентов или рабочее время?

— Как с помощью техники «мишень» попасть в ядро целевой аудитории?

— Где искать клиентов: нетворкинг, выставки или конференции?

— Как ваше тело предает вас на переговорах о сделке?

— Когда нужно дать скидку, а когда — использовать техники «правильные слова», «дробление цены» и «за сотрудника»?

Освойте 8 навыков продаж, чтобы всегда ставить рекорды!

УДК 658.8
ББК 65.290-2

© Шевелев О.А., текст, 2025

© Ермакова А.В., иллюстрация на обложку, 2025

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2025

ISBN 978-5-04-213644-3

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ. На шаг вперед	7
ЧИТАЙ И ЗАРАБАТЫВАЙ.....	13
ГЛАВА 1. Формула 100% закрытия сделки	17
НАВЫК САМООРГАНИЗАЦИИ	
ГЛАВА 2. Самоорганизация внутри	37
ГЛАВА 3. Самоорганизация снаружи	67
НАВЫК ПОИСКА КЛИЕНТОВ	
ГЛАВА 4. Не каждый клиент — мой клиент.....	91
НАВЫК УСТАНОВЛЕНИЯ КОНТАКТА И ФОРМИРОВАНИЯ ДОВЕРИЯ	
ГЛАВА 5. Доверься мне.....	119
НАВЫК ПРОЯСНЕНИЯ СИТУАЦИИ	
ГЛАВА 6. Говори меньше, продавай больше.....	157
НАВЫК ПРЕЗЕНТАЦИИ РЕШЕНИЯ	
ГЛАВА 7. Покажи и убеди.....	177
НАВЫК РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ	
ГЛАВА 8. Нет, нет и... да!.....	223
НАВЫК ЗАКРЫТИЯ СДЕЛКИ	
ГЛАВА 9. Гранд-финал.....	249

НАВЫК РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ

ГЛАВА 10. Мы вместе надолго275

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Взлет на рекордную высоту295

ВВЕДЕНИЕ

На шаг вперед

Высокие потолки, большие панорамные окна, все ходят в костюмах, галстуках и начищенных туфлях, а вокруг десятки новеньких сияющих машин. «Идеально!» — подумал я и отправился устраиваться на работу мечты в авто-салон. Отбор на позицию менеджера по продажам в одной из крупнейших автомобильных корпораций был жестким — десятки человек на место. За столом сидит строгая комиссия, в состав которой входят руководители разных дилерских центров. Я очень волновался. Тогда у меня не было машины, и я о них почти ничего не знал.

— У каждого из вас будет по две минуты — вам нужно презентовать автомобиль! — объявили организаторы.

Тревога нарастала: «О нет! Выступать публично?! Да еще и не зная ничего о машинах? Что же мне делать?»

Пока я готовился, другие кандидаты проходили отбор. Они рассказывали о коробках передач, системах ABS и даже подрулевых лепестках. Я слушал и понимал, что мои знания нулевые в этой теме. Какие же минуты позора меня ждут?

Выступил. Это была сплошная импровизация. Я вообще не разбирался в продукте и технических характеристиках. И когда в конце меня пригласили на стажировку, удивлению и радости не было предела. «Как? Почему? — крутилось у меня в голове. — Что же я такого сказал, что они выбрали именно меня?» Я отпустил этот вопрос и не возвращался к нему. Только годы спустя я понял, в чем было дело — что выделило меня среди 40 ребят, более подкованных в технических аспектах. Это один из элементов продающей презентации, который я использую до сих пор: в центре предложения находится не тот объект, о котором мы рассказываем, а результаты клиента. В шестой главе мы с вами подробно разберем его и другие приемы усиления.

Вы можете предположить, что у меня получилось, потому что продавать мне было дано от рождения. Но это не так. **Успех в продажах — это не вопрос генетики, а результат обучения и накопленного опыта.** Даже если вы с детства скромны и неуверенны в себе, то можете ставить рекорды в продажах. Я сам прошел этот путь: от застенчивого новичка-интроверта с дрожащими коленками на собеседовании до признанного эксперта с собственной школой продаж и крупнейшим в России YouTube-каналом с сотнями тысяч подписчиков.

Мог ли я тогда, на собеседовании в автосалоне, представить, что на моих выступлениях будут собираться тысячи человек, крупнейшие компании закажут у меня обучение, а по моей системе будут обучаться множество менеджеров и добьются выдающихся рекордов? Конечно, нет. Первая моя зарплата была 7500 рублей в месяц, и тогда я подумать не мог, что смогу зарабатывать миллионы уже через несколько

лет. Я бы никогда не поверил, что меня будут так представлять на международных конференциях: «Олег Шевелев — признанный эксперт с аудиторией более 300 тысяч человек, у которого обучаются сотрудники известных корпораций. Человек, который не просто говорит про продажи, а личным примером показывает, как добиться результатов в формате реальности “Отдел продаж на прокачку” и “Реальные звонки”».

Хочу поделиться с вами своей авторской системой, которая помогает каждый раз достигать больших успехов. Я изучал разные подходы к обучению продажам и видел, что именно помогает людям расти — сотни экспертов, менеджеров и руководителей развивались профессионально и ставили рекорды при моей поддержке. Вы удивитесь, но многие техники для краткого роста, которые влияют на ваши результаты, не очевидны. Возможно, вы даже никогда не задумывались о них. Но именно этими инструментами мой подход и отличается от традиционных подходов — не таких эффективных, как хотелось бы.

За годы работы я заметил: почти все начинают одинаково — с интуитивных продаж. На этом уровне человек полагается на свое чутье и удачу. Но такой подход — работа вслепую, когда успех кажется чем-то случайным и непостоянным. Ты не понимаешь, почему вчера получилось, а сегодня — нет. Не знаешь, какие вопросы лучше задавать, чтобы выявить или сформировать потребность. Спрашиваешь первое, что приходит на ум. Клиенты не покупают, и ты не понимаешь почему... Или рассказываешь о продукте так, как тебе кажется правильным, перечисляешь характеристики, но покупатели отказываются. А ведь в основе презентации может лежать мощная технология донесения ценности и выгод. Но на уровне интуитивных продаж ты даже не задумываешься об этом.

Такое состояние приводит к постоянной усталости, стрессу и в конечном итоге выгоранию. Ведь ты действуешь наугад, без четкого плана, и от этого появляется ощущение, что все выходит из-под контроля. Нет результатов — нет уверенности. В какой-то момент возникает желание бросить все, потому что силы иссякают, а стабильных продаж нет.

Постепенно ты начинаешь искать решения. Строишь бесплатные видео-уроки, читаешь статьи, находишь техники, которые обещают мгновенный эффект. Что-то из услышанного пробуешь на практике и иногда неожиданно удивляешься: «Вау! Это сработало!»

Тогда ты осознаешь, что продажи — это не лотерея со случайным исходом. Здесь многое зависит от тебя: самопрезентации, умения устанавливать контакт, задавать вопросы. Теперь ты можешь влиять на закрытие сделки. Ты поднимаешься на уровень «фишек продаж».

Фишки — это небольшие приемы, которые улучшают конкретные моменты в общении с клиентом. Например, вы раньше отвечали на возражение «Я подумаю» банальным «Хорошо, подумайте» или «А что сейчас мешает принять решение?». После изучения фишек вы начинаете использовать более эффективные фразы, такие как: «Понимаю, детали нужно обдумать, а в целом как вам?»

Или вы впервые начинаете задавать вопросы про опыт, чего раньше не делали. Например: «А вы уже покупали такое оборудование? Какие остались впечатления?» И замечаете, что клиенты охотнее рассказывают о своих потребностях, быстрее начинают вам доверять и с большим желанием делают покупку.

Эти приемы работают, но не дают долгосрочного эффекта. Они улучшают отдельные этапы продаж, но не решают проблему в целом. Например, вы научились работать с возражением «Я подумаю», но это не поможет, если вы не поняли истинные потребности покупателя. Или вы освоили одну эффективную технику закрытия сделки, но не умеете системно выстраивать доверие с клиентами.

Представьте, что на трассе есть несколько участков гладкой дороги, но основная часть — сплошные выбоины. Вы можете «ехать быстрее» на освоенных приемах, но рано или поздно столкнетесь с потолком в своих показателях — моментом, когда вы больше не растете. Почему? Потому что фишки создают локальные улучшения, но без системы они не работают как цельная стратегия, которая помогает достигать стабильного и предсказуемого развития.

В результате вы заходите в тупик и чувствуете, что продажи идут «вроде нормально», но не так, как могли бы. Годами остаетесь в этой зоне комфорта, потому что «все не настолько плохо, чтобы что-то менять», но при этом не достигаете тех результатов, которые мотивируют вас двигаться дальше.

Но существует и третий уровень — уровень системы. Именно здесь происходит настоящий прорыв. Вы понимаете, что фишки — это лишь мелкие элементы, часть большого алгоритма. Система — это не набор разрозненных приемов, а комплексный подход, который включает абсолютно все, что важно для достижения результатов: от понимания клиента и его болей до точного порядка действий на каждом этапе сделки. То, что дает уверенность, спокойствие и стабильный рост. Когда у тебя есть четкий план, ты больше не действуешь наугад. Система позволяет тебе чувствовать контроль над

ситуацией, освобождает от стресса и хаоса. С ней ты уже не зависишь от случайности или удачи. Это как компас, который ведет тебя к успеху шаг за шагом.

Продажи по системе — это не только возможность ставить рекорды в доходах, это абсолютно другое качество жизни и эмоциональное состояние. Это уверенность в своих действиях и высокая востребованность среди клиентов. Это понимание, что тебе не страшен ни один кризис, потому что ты умеешь работать эффективно в любой ситуации! Это достижение результатов, которые раньше казались недостижимыми.

Именно поэтому я предлагаю вам систему, которая включает все техники, приемы и даже примеры фраз с высокой конверсией. Но самое главное — она дает уверенность в своих действиях и позволяет не работать в стрессовом режиме, а стабильно расти с легкостью и удовольствием. В этой книге собран полный комплекс инструментов, которые помогут выйти на новый уровень продаж и добиться высот, о которых вы мечтали.

В основе моего подхода лежит простой принцип — чтобы ставить рекорды, вам нужно всего 8 навыков, которые помогут легко привлекать целевых клиентов, закрывать сделки и делать так, чтобы покупатели рекомендовали вас своим знакомым.

Но, прежде чем мы углубимся в проработку 8 навыков, есть один ключевой элемент, который нужно освоить уже сейчас. Это мощнейший инструмент, который лежит в основе любой успешной продажи — моя авторская формула 100% закрытия сделки.

Читай и зарабатывай

Книга будет полезной и предпринимателям с миллионными оборотами, и самозанятым специалистам, которые только-только открыли бизнес и не знают, как начать продавать услуги и искать клиентов. Даже мамы в декрете, которые хотят работать на себя, найдут здесь конкретные инструменты для роста своего дохода.

Ко мне обратилась Наталья, мама четырех детей из Калининградской области, которая в 43 года осталась без стабильного дохода. Она столкнулась с трудной жизненной ситуацией — потеряла работу в маленьком городе и не знала, в каком направлении двигаться. «Я ничего не понимаю в продажах и боюсь искать работу в новой для себя сфере...» — переживала Наталья.

Всего через несколько месяцев после того, как она начала изучать систему рекордных продаж, Наталья дала обратную связь: «Сейчас мы с детьми готовимся к переезду в Калининград, и уже в конце июня я планирую начать работу в агентстве недвижимости». Меня поразила ее трансформация — из человека, сомневающего-

ся в своих силах, она превратилась в уверенную в себе женщину, готовую к новым вызовам. С таким огромным желанием перемен заговорила о своем будущем!

Информация, изложенная в этой книге, будет полезна и тем, кто работает в найме — менеджерам, руководителям отделов продаж, корпоративным бизнес-тренерам и не только.

Альберт из Санкт-Петербурга «сидел на окладе» 90 тысяч рублей в свои 23 года и боялся сокращения из-за невыполнения плана. «Я продаю финансовые услуги и мне тяжело, страшно и некомфортно общаться с состоятельными людьми. Продаж почти нет. Я работаю интуитивно, без системы. Постоянно нервируюсь из-за холодных звонков и веду себя очень неестественно...» — так он описывал свою точку «А».

Через несколько месяцев после обучения моей системе рекордных продаж, мы созвонились, чтобы подвести итоги работы на курсе. «Олег, сейчас я больше не боюсь увольнения. Теперь моя цель — стать руководителем и собрать свою команду! Мой доход достиг 400 тысяч рублей — оклад вырос на 70%. С первой повышенной зарплаты я оплатил родителям заграничный отпуск!»

Книга будет актуальна и для тех, кто столкнулся с профессиональным выгоранием или сомневается, стоит ли ему продолжать продавать.

Однажды я проводил консультацию для владелицы небольшой юридической компании. Наталья призналась, что ее бизнес находится в шаге от закрытия. Из-за синдрома хронической усталости, стресса, эмоционального выгорания и отсутствия четких целей она больше

не могла тянуть все на себе и работать по шесть дней в неделю. «Это каторга, а не бизнес», — сказала она мне. И основная причина такого состояния — отсутствие результата. Это была ее точка «А», в которой мы начали работать по системе.

Моя методика помогла ей перестроить процессы так, что усталость ушла. Через несколько месяцев я увидел совершенно другого человека. Наталья реорганизовала работу так, что стала тратить на три часа в день меньше, при этом достигнув рекорда в своей компании — заключила сделку на 9 миллионов рублей. Открыла новый офис и расширила штат сотрудников. Такие результаты возможны, когда начинаешь двигаться по алгоритму, а не на интуиции: правильно составляешь план задач и понимаешь, что нужно сделать для целевых клиентов, чтобы они покупали прямо сейчас.

От беспомощности и необходимости продать хоть что-то наши действия становятся хаотичными, а стресс окутывает каждую рабочую минуту. Однако, когда появляется понимание как именно нужно поступать для стабильных и объемных продаж, суета сменяется азартом. Вы начинаете получать удовольствие от того, как четкие шаги приводят к новым рекордам.

Книга «Рекорды продаж» — это все, что вам необходимо для успеха. Своеобразный компас в мире продаж, с которым стоит сверяться снова и снова, чтобы освежить знания или найти новые инсайты уже в знакомых смыслах.

Кроме того, она не только про инструменты, но и про эмоции. Реальные истории (мои и моих учеников) вдохновят