





ОЛЕГ СМОЛКОТИН

# НАВИГАТОР ПО КАРЬЕРЕ ПРОДАВЦА

КРАТЧАЙШИЙ  
МАРШРУТ К УСПЕХУ

14 уроков о том, как быстро  
сделать карьеру продавца,  
основанную на результатах,  
и многократно увеличить свой доход

УДК 339.187  
ББК 65.5  
С51

**Смолкотин, Олег Владимирович.**

С51 Навигатор по карьере продавца. Кратчайший маршрут к успеху. 14 уроков о том, как быстро сделать карьеру продавца, основанную на результатах, и многократно увеличить свой доход / Олег Смолкотин. — Москва : Смолкотин О.В., 2024. — 240 с.

ISBN 978-5-60-526290-9

Цель этой книги — показать читателю наиболее эффективный путь карьерного роста, основанного на осознанности и саморазвитии. Начав с детального анализа уже имеющихся у читателя знаний, навыков и опыта, автор предлагает подробно рассмотреть такие темы, как:

- развитие отношений с уже существующими клиентами, поиск новых клиентов и повышение чека;
- личный риск-менеджмент и установление доверительных отношений с коллегами и клиентами;
- взаимодействие с непосредственным руководителем и высшим руководством, а также повышение своей значимости в компании;
- развитие личной харизмы;
- различные аспекты безопасности продавца;
- создание своего нового имиджа, способствующего эффективному карьерному росту;
- развитие у себя «мышления руководителя».

А также выработку видения своего наивысшего развития и другие вопросы.

Используя систематизированный материал этой книги, читатель сможет проложить свой личный маршрут к успеху.

УДК 339.187  
ББК 65.5

ISBN 978-5-60-526290-9

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

**С**огласитесь, карьерный рост и увеличение дохода — это прекрасные цели для любого продавца. Какие же задачи необходимо решить для их достижения? Повысить уровень своей осознанности для того, чтобы понять и ощутить, как именно хочешь реализоваться в бизнесе и где по-настоящему «твое место». Составлять точные планы по профессиональному и личностному развитию и приобретению необходимых знаний и личностных качеств. Найти и использовать дополнительный уровень мотивации, энергии и сил. Уметь видеть и отбрасывать лишнее, все то, что мешает или замедляет развитие. Неукоснительно следовать намеченному, предпринимая осознанные и системные шаги по достижению желаемого результата — максимально быстрого карьерного роста и увеличения дохода.

Изначально я планировал разработать обучающий курс, посвященный всем этим важным вопросам, чтобы передать слушателям свой личный опыт и опыт знакомых мне сильнейших продавцов. Но в процессе работы над ним стало очевидно, что, по существу, я пишу книгу. И все же я решил оставить название «уроки» для глав, и вот почему.

Я учу и учусь, продолжая получать уроки от жизни. Каждый день приносит новые задачи, углубляется мое понимание самого себя и окружающих, появляется новая информация, приходят новые знания. «Глава» — это нечто завершенное, «урок» же — открытое и живое. Профессия продавца — одна из самых динамичных, поэтому предлагаю вам воспринимать изложенную в книге информацию как уроки в более широком смысле слова — как материал для размышлений, осознания, выводов, которые и сделают возможным ваше процветание и развитие.



# Содержание

---

Введение .....	9
Урок 1. Проясняем имеющиеся знания, навыки и опыт .....	12
Урок 2. Наблюдаем внешний фон в процессе работы.....	37
Урок 3. Чего нельзя делать с клиентами .....	50
Урок 4. Какие личностные качества нужны продавцу, чтобы расти дальше? .....	75
Урок 5. Кто нам вредит? Кто наш руководитель? Эффективный график работы .....	88
Урок 6. В чем нами манипулируют? Договариваемся с работодателем. Как руководить своим руководителем? ...	106
Урок 7. Где мы хотим делать карьеру. Новый уровень ответственности. Наша харизма.....	125
Урок 8. Как искать новую работу.....	139
Урок 9. К чему вы стремитесь?.....	151
Урок 10. Безопасность продавца .....	161
Урок 11. Практика мышления руководителя .....	186
Урок 12. Что еще мешает нам в развитии карьеры.....	202
Урок 13. Ваше высшее развитие, или о чем еще стоит задуматься, когда вы уже все испробовали и зашли в тупик .....	216
Урок 14. Создаем нового себя.....	225
Заключение .....	237



# Введение

---

За свою четвертьвековую профессиональную жизнь я становился свидетелем как впечатляющих карьерных взлетов, так и обескураживающих падений. Мне встречались продавцы, которые останавливались в развитии, их роль в компании снижалась, и они либо начинали сами искать другую работу, переходя на менее высокие должности, либо их увольняли. Результаты кропотливого анализа как успешных карьер, так и провальных, и стали материалом для этой книги.

Ее можно рассматривать как сборник правил и рекомендаций, объединенных в целостную систему. Я приглашаю вас поразмышлять над изложенной в ней информацией и выработать свою систему с учетом специфики бизнеса, в котором вы хотите расти, развиваться и, конечно же, все больше и больше зарабатывать.

Буду искренне рад, если увижу у читателя свою книгу с подчеркнутыми фразами и абзацами, которые он нашел для себя полезными. Это прекрасный показатель того, что книга «рабочая» и интересная для практики. Я и сам люблю аккуратно отмечать карандашом те места в деловых книгах, которые заставили задуматься или содержат ценную для меня информацию. А также дописывать свои мысли о прочитанном, которые собираюсь опробовать на практике.

Единственное, о чем хочу попросить, так это воздержаться от необдуманного копирования и единичного бессистемного внедрения моих рекомендаций и умозаключений в свою работу. Их изучение предполагает размышления и выработку большей осознанности вашего настоящего положения и составления логичного плана по реализации карьеры. Поставьте себе задачу представлять причину и различные последствия изменений, которые хотите привнести в свою профессиональную жизнь и работу.

Возможно, вы не примените напрямую каких-то моих мыслей из этой книги, но на их основе у вас возникнут собственные идеи, которые

и дадут полезный результат в вашей работе. Этому я тоже буду искренне рад. Ведь в том, как на самом деле действует сознание и мышление человека, до конца не разобрались даже выдающиеся исследователи работы мозга. Несколько страниц или даже строк из книги могут «неожиданно» запустить каскад осознаний и осмыслений у читателя, сделав возможным достижение самых сложных целей.

Подходите ко всему осознанно, через письменные задания, приведенные в каждом уроке. Именно письменное выполнение заданий я считаю наиболее ценным способом собственного развития, так как это учит выстраивать полноценный диалог с самим собой и повышать уровень осознанности и мышления. Именно делая то, что не делают другие, вы растете и развиваетесь интеллектуально и наращиваете собственный потенциал. Но для начала осознайте главное, ваши качественные изменения в сильную сторону личностного и профессионального развития начинаются с нового мировосприятия и иного мировоззрения, когда вы начинаете видеть в окружающем вас мире новое, чего ранее вы не видели или не придавали должного значения тому, к чему подталкивают внутренние желания и внешние обстоятельства. Всему этому будут способствовать вопросы, которые я предлагаю вам себе задать и на которые ранее я ответил себе сам и отвечали себе мои знакомые успешные продавцы. Прочитайте материал, выполните задания, проанализируйте результат, наметьте план внедрения новых идей, действуйте поэтапно и отслеживайте эффект — идет ли процесс положительных перемен в вашей работе. Иногда лучшая идея для вашего развития и высвобождения времени, сил и энергии — отбросить какое-то лишнее и ненужное действие. Если процесс перемен не идет, то вернитесь и пересмотрите свои действия, сделайте их более точными и выверенными. Воспринимайте все мои советы и умозаключения как гипотезу, требующую обязательного анализа после внедрения и влияющую на всю систему вашей работы и вашего развития в целом.

Внедрение изменений — важная и ответственная работа, к которой стоит подходить с предельной осторожностью. Помните, как в детстве вы пытались выстроить многоэтажный дом из домино? Неверное движение — и вся конструкция разваливается. Показатель эффективности внедряемых изменений — повышение дохода компании и, следовательно, вашего. А также коллег, к которым все ваши изменения имеют непосредственное отношения. Однако главный критерий — это ваша эффективная работа, повышение производительности, уровня знаний и приобретение бесценного опыта.

Анализируйте свою работу безэмоционально, используя всю силу «мужской» логики. («Отключить» эмоциональную составляющую может быть сложным для женщин, и об этом им стоит постоянно напоминать себе в процессе оценки своей работы.) Наблюдайте и осознавайте причинно-следственные связи как своего нынешнего положения и состояния, так и действий, которые вы собираетесь предпринять.

Книга содержит 14 уроков, раскрывающих различные темы, которые помогут вам последовательно увеличить осознанность себя и окружающего мира и правил успешного взаимодействия в нем с другими людьми. Пусть для вас будет ценна не столько информация, которая основана на моем многолетнем опыте и опыте моих деловых знакомых, сколько ваши собственные мысли и открытия, которые будут возникать применительно к вашей работе и вашей ситуации в настоящий момент. Самое важное — ваше движение с интересом и удовольствием к намеченным вершинам, высоту которых вы будете постоянно увеличивать.

*С верой в вас, ваш точный и осознанный выбор, в ваш потенциал, профессионализм в продажах и переговорах и в ваш успех.*

# Урок 1.

---

## Проясняем имеющиеся знания, навыки и опыт

**Д**ля того чтобы проложить кратчайший и безопасный маршрут к намеченной цели, необходимо сначала точно и максимально честно для себя, учитывая все внутренние и внешние обстоятельства, возможности и ограничения, определить свое местоположение в настоящий момент. Именно это я и предлагаю вам сделать, прежде чем мы перейдем к более увлекательным темам.

Как бы вам ни хотелось побыстрее взяться за следующие уроки, я искренне не рекомендую пропускать этот, каким бы скучным он вам не казался. Почему так важно получить ясное представление о своих знаниях, опыте и навыках?

Приведу пример. Годы тому назад, когда автомобильные навигационные системы только начали развиваться, собираясь на важную деловую встречу одним прекрасным утром, я обнаружил, что навигатор «видит» меня в другом городе, очень-очень далеко от моего родного. Ошибка в определении местоположения не помешала системе бодро рассчитать маршрут до нужного мне места, вот только заняла бы дорога восемь с лишним часов. Я смиренно достал из бардачка бумажную карту (тогда они еще оставались в ходу) и добрался до офиса клиента за 30 минут.

Теперь представьте, что вы неточно определяете свое положение в жизни в целом и в карьере в частности. И, используя неверные координаты, намечаете маршрут к вершинам делового успеха. Отправляетесь в дорогу, но, увы, идете не в том направлении. В самом начале, в отправной точке, вы упустили что-то важное. Возможно, самое важное. Вопрос в вашей оценке себя и внешних обстоятельств, вашей адекватности и честности перед самим собой. Вы можете быть значительно дальше от своей цели или, наоборот, намного ближе к ней, чем вы думаете. А возможно, эта цель вообще недостижима в вашем настоящем состоянии или положении.

Эти истины уже известны всем, кто добился успеха. И не только эти. Вот две из них:

---

**Первая.** Достижение успеха — не увеселительная поездка по скоростному шоссе с прекрасным покрытием.  
**Истинный успех** — это путь. Образ жизни. Образ мышления. Готовность встретить трудности и использовать их для роста.

**Вторая.** Истинный успех никогда не бывает окончательным. Самопознание, развитие своих сильнейших качеств, стремление покорить еще одну, новую высоту, не останавливаются на определенной должности или желаемой цифре дохода. Успех — путь длиной в жизнь.

---

Итак, начинаем первый урок. Осознайте, что обычному человеку свойственно, формируя, как сейчас принято называть, «картину мира в своем сознании», сильно упрощать и даже искажать информацию об окружающем мире, о себе, окружающих людях и своих отношениях с этим самым миром и впоследствии пользоваться именно этой «своей картиной мира» в принятии будущих решений и, соответственно, дальнейших действий. Потеря исходной информации, воспринимаемой из реального мира, происходит через обобщения, в которых теряются важные качества того, что впоследствии складывается в своем сознании в какую-то группу, а также через опущения не важных на тот момент восприятия деталей и через искажения по тем или иным методам восприятия и дальнейшего запоминания.

Сначала я хочу поговорить о вашем фундаментальном образовании и о тех полезных навыках, которые оно дает в работе продавца.

Это важно не только для самоосознания, но и для понимания других людей. Ведь образование в первую очередь учит понимать и осознавать мир особым способом, свойственным той самой профессиональной группе носителей этого знания, и в последствии строить с миром отношения по определенной системе. В жизни важно уметь говорить с различными людьми на их языке для лучшего взаимного понимания.

Проходя в школе различные предметы, я думаю, вы осознали тот факт, что астроном, биолог, физик, математик, спортсмен, музыкант и представители иных профессий видят и воспринимают мир совер-

шенно по-разному. И все эти предметы, любимые для вас и не очень, в первую очередь подсознательно помогли вам понять, какое мышление вам ближе и привычнее, вследствие чего вы и начали развиваться в определенном направлении. Полученное образование для вас профильное? Оно помогает в вашей нынешней работе или нет? Под профильным образованием я подразумеваю то, что дает понимание рынка, на котором вы работаете, систем и методов управления в компании, психологии покупателя и какие-либо иные знания, которые вы можете применять непосредственно в своей работе.

Если ваше образование непрофильное и не дает явных преимуществ для работы продавца, воспринимайте это как данность, ни в коем случае не жалея о своем прошлом выборе. Помните, что оно тоже может быть весьма ценным в сфере продаж и нести в себе множество возможностей для личного роста и успешной карьеры, давая необходимые для будущего становления личностные качества.

В процессе своей карьеры я осознал факт, что при переходе на новый уровень совершенно другие личностные и профессиональные качества имели ключевое значение, чтобы удержаться и эффективно работать на нем, нежели те, которые были нужны на прошлом уровне. А находясь на настоящем уровне, вы даже не осознаете этого.

Предлагаю вам осознать значимость своего образования, вашего неоспоримого жизненного актива, и то, как оно повлияло на формирование вашего мышления, какие знания и навыки дало. Такой подход поможет вам повысить уверенность. В продажах здравая и осознанная уверенность – важнейшая составляющая успеха в переговорах. Клиент бессознательно считывает, насколько вы внутренне уверены в себе, и именно это определяет, купит он ваш товар или услугу или нет. Случается же, что продукт качественный и интересный, но продавец отчего-то сомневается и ведет себя нерешительно. Это заставляет клиента задуматься. Продавец знает о каком-то изъяне, который я еще не заметил? Товар или услуга изначально некачественные? Я выставлю себя дураком и простофилей, начав работать с этой компанией, когда на рынке полно других? Пойду-ка я более внимательно изучу другие предложения. И так далее.

В этой книге я хочу ввести термин «осознанная и продуманная уверенность». Она появляется, когда вы провели работу над собой и своим психическим состоянием, проанализировали качества своего товара или услуги, его преимущества и недостатки, осознали ощутимую полезность того, что предлагаете, изучили оппонента его желания и потребности, настроились на переговоры, почувствовали пользу

и добро, которое несете своей работой. Именно осознанная и продуманная уверенность делает переговоры легкими и дружескими, располагая к вам клиента.

Уже закончив книгу, я понял, что собранные в ней знания могут оказаться полезными в том числе для торговых представителей различных компаний. Жизненный путь человека иногда складывается так, что, получив узкоспециальное образование, он или она в силу внешних обстоятельств становятся торговыми представителями, не обладая никакими стартовыми преимуществами. Но успех достигим даже в такой ситуации. Помните об этом, если эта история про вас.

Возвращаемся к вашему фундаментальному образованию. Вы могли получить одно из следующих:

*Техническое.* Помогает эффективно работать с информацией, мыслить системно, легче понимать процессы, структурировать свои действия, сообразно рассчитывать нагрузку и предвидеть различные поломки и сбои в действующей системе. А на какие-либо побочные эффекты, наоборот, реагировать спокойно или не реагировать вовсе, говоря себе: «Если проявится сильнее, тогда и задумаюсь о “ремонте”».

*Финансовое.* Дает отличное понимание экономической целесообразности тех или иных действий. Учит мыслить на языке цифр, рассчитывать и делать выводы относительно экономической эффективности, сравнивать финансовые показатели своей компании с другими в отрасли и анализировать работу своего отдела и свою собственную с помощью финансовых и денежных показателей.

*Филологическое.* Учит красиво общаться как на переговорах, так и на совещаниях, составлять изящные с литературной точки зрения коммерческие предложения и презентации. Находить доводы и красноречиво их озвучивать и эффективно работать с возражениями.

*Юридическое.* Дает понимание структуры ответственности. Каким образом мыслят юристы, как с такими документами и данными на руках мы будем отстаивать свою позицию в суде, каковы наши шансы убедить судью и выиграть дело. Юридическое образование дает великолепный навык — погрузиться в мельчайшие детали ситуации и максимально точно осмыслить ее.

*Физико-математическое.* Великолепно учит понимать язык цифр и процессы. На мой взгляд, именно оно приводит к наилучшему пониманию нашего мира, что дает огромное преимущество перед любым другим образованием. Мне посчастливилось встречать успешных