

# ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ АСПЕКТЫ

В одной из компаний мы провели анкетирование с целью выявления существующих барьеров для успешных продаж.

Непреодолимой проблемой, как утверждалось в анкетах абсолютно всех продающих менеджеров, была цена на продукт, представленная руководством компании.

Когда мы обратились к цене, то оказалось, что она – одна из самых низких на рынке, и ни в коем случае не может быть реальным препятствием в продажах.

Известно, что клиенты всегда хотят снизить даже самую низкую цену, поэтому они периодически «подавливают» менеджеров. Менеджеры, в свою очередь, приняв точку зрения клиентов, «подавливали» свое руководство, тем самым, делая бизнес менее рентабельным. На фоне постоянного недовольства и недоверия к условиям продаж собственной компании количество сделок стало невысоким.

Основную причину сложившейся ситуации мы увидели в том, что сотрудники недополучали необходимого общения с руководством, во время которого создается сбалансированность информационного пространства и психологического состояния сотрудников. Мы помогли устранить это, казалось бы, непреодолимое противоречие.

Буквально в короткий срок количество сделок в компании выросло, а доверие к собственному предложению позволило оправданно поднять цену на продукт.

## ИСТОРИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ

Мне рассказывали, как в Индии особым способом пасут слонов.

Когда слоненок еще маленький, его привязывают веревкой к кольшку. Малыш на целый день остается в одиночестве на лужайке. Слоненок пытается выйти за пределы ограничений его свободы, но веревка крепко удерживает его. Попытки разорвать веревку ни к чему не приводят.

Проходит время, слоненок становится крупным сломом, которого продолжают пасти тем же способом. Теперь уже сила слона так велика, что он с легкостью может разорвать существующее в виде веревки ограничение. Но сложившееся в его разуме стереотип поведения не позволяет даже попытаться преодолеть это небольшое сопротивление.

Так устроено и большинство людей. Привычные умозаключения-ограничения подобным образом удерживают нас на «привязи». Привычка мыслить, привычка ждать, что нам встретятся только непреодолимые трудности, является основным препятствием на пути достижения большой и, на первый взгляд, неподъемной цели.

*Успешные продажи:  
1% - ресурсы, 9% -  
трудолюбие, 90% -  
мотивация,  
отношение к работе.*

В данной категории барьеров важно произвести переоценку своих возможностей, потенциала, «силы», если хотите. Так, недостижимые в прошлом сделки или компании вполне могут оказаться в числе ваших клиентов.

Считается, что **успех в продажах зависит на 1% от ресурсов**, которые у вас есть, т.е. от возможности компании, условий сделок и т.д.; **на 9% от ваших усилий**, т.е. от того, насколько качественно и много вы работаете; и **на**

**90% от вашего отношения** к тому, чем вы занимаетесь, т.е. от вашей веры в ваш продукт, веры в ваш успех, от принципов мотивации, которые работают в вашей жизни.

Оцените, **ЧТО ОГРАНИЧИВАЕТ ВАС: РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ ПРИВЫЧКА?**

Основные сложности в наработке клиентов/в вашей работе (не менее 3-х) со стороны клиентов/рынка.

Опишите: сложность → ваше решение → предложение.

№	Сложность	Как вы решаете обычно	Что необходимо для оптимального



**АНКЕТА МЕНЕДЖЕРА**

№	Вопрос	Описание вопроса	Оценка
	<i>Препятствующие аспекты</i>		
1.	Оценка коммерческого предложения компании.	<i>Оцените по 10-ти бальной шкале: 1 - очень низко, отсутствие; 10 - высокий уровень.</i>	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
2.	Оценка положения вашей компании на рынке.		1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
3.	Оценка покупательной способности рынка.		1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
4.	Мотивация личная.		1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
5.	Мотивация со стороны руководства.		1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
6.	Нежелание быть высмеянным другой		1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
7.	Отсутствие заинтересованности другой стороны.	<i>Ваша оценка важности вашего предложения для другой стороны.</i>	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
8.	Сколько потенциальных клиентов есть на рынке?	<i>Оцените по 10-ти бальной шкале: 1 – нет клиентов, 10 – много.</i>	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
9.	Вы можете их достигнуть?	<i>Оцените по 10-ти бальной шкале: 1 – никого, 10 – всех</i>	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**Опишите:**

*Что является, по вашему мнению, основным препятствием в развитии вашей работы в данной сфере?*

---



---



---



---



---



---



---



---

*Какие меры могут повысить вашу эффективность?*

*Заметки*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---