

ДЛЯ КЛИЕНТА ВЫ И ЕСТЬ КОМПАНИЯ!

Стань мастером,
следуя советам
международного
бизнес-тренера



**+ ЧЕК-ЛИСТ
НОВИЧКА**

ЦЕННОСТЬ КОМПАНИИ

Майк Люфф

64 экспертных совета



СОДЕРЖАНИЕ

Обращение автора.....	3
По продавцу судят о компании.....	4
Почему продавцы не умеют рассказывать о компании.....	5
Важность представления своей компании клиенту.....	8
Что даёт рассказ о компании.....	9
Что делать руководителю?.....	10
64 ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТА	11
Все советы списком.....	40
Чек-лист новичка.....	44
Благодарность.....	45
Некоторые услуги Salestream Consulting.....	46
Серия «64 совета».....	47



Дорогие друзья!

Большое спасибо за ваш интерес к этой книге и моим идеям.

Много лет я помогаю продавцам, руководителям и бизнесменам достигать новых высот в бизнесе, продажах и личной жизни.

Продавец обязан уметь ярко представлять свою компанию потенциальным клиентам не хуже, чем свой продукт или услугу.

Он должен уметь «продать» свою компанию клиенту так, чтобы клиент захотел стать долгосрочным партнёром не только лично продавца, но и организации, которая стоит за ним.

Я очень надеюсь, что эта книга будет вам полезна и вы сможете использовать её для того, чтобы быстрее достигать своих целей.

Желаю вам счастья, гармонии и успехов в вашем деле!

***Искренне ваш,
Майк Люфф***

Об авторе

- Сертифицированный международный бизнес тренер и консультант
- Преподаватель программ МВА НИУ ВШЭ
- Тренер по продажам, входящий в ТОП-10 России
- Основатель бизнес клуба управленцев SalesPortal
- Генеральный директор Salestream Consulting
- Автор более 250 тренинговых программ и учебных курсов
- Профессиональный Executive коуч ICF PCC
- Соавтор деловой игры для продавцов «Стокер»
- Автор методик продаж Smart Sales и FORMULA
- Автор облачных сервисов BPE24 и CRM24
- Сертифицированный тренер по системам Брайана Трейси, Нила Рэкхема и других
- Обладатель премии медиахолдинга BILD
- Личный коуч более 400 предпринимателей
- Спикер Сколково и Синергия
- Автор многих книг и статей

Telegram: **@MikeLuff**

Instagram: **@ MikeLuffa**

Сайт: **www.salesportal.ru**

64

ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТА



FOUNDATION

ОСНОВАНИЕ

Начать рассказ о своей компании можно с даты и место её основания. Скорее всего, называлась она иначе, чем сейчас и производила или продавала не то. Клиентам будет интересно послушать историю трансформации и успеха вашей компании из, возможно, небольшого стартапа.

Самой большой ошибкой малого бизнеса является думать о себе как о малом бизнесе.



FOUNDER

СОЗДАТЕЛЬ

Личность основателя всегда интересна. Это становление личности и сильного лидера. Но если вы смотрели фильм «Основатель» про историю создания компании McDonald's, вы поняли, что главный человек – не всегда основатель. Он мог подключиться к команде и позже.



FIRST STEPS

ПЕРВЫЕ ШАГИ

Первые шаги почти любой компании или проекта обычно сопровождаются огромными ошибками и грандиозными падениями. Поиск своего пути – это всегда очень интересный путь, особенно когда видишь перед глазами конечный результат. Рассказывайте о первых шагах увлечённо!



FIRST MONEY

ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ

Многие хотят открыть своё дело, но не знают откуда взять деньги. Вы наверняка знаете правило 3F – friends, family, fools. Три основных источника денег для любого стартапа – друзья, семья и люди, которые поверили в успех основателя. Расскажите о том, с какими деньгами начиналась ваша компания и откуда они взялись.

В 1918 году Коносукэ Мацусита основал компанию, которая стала всем известна как Panasonic. Первым продуктом компании стал самый обычный степсель.



FIRST PRODUCTS

ПЕРВЫЕ ПРОДУКТЫ

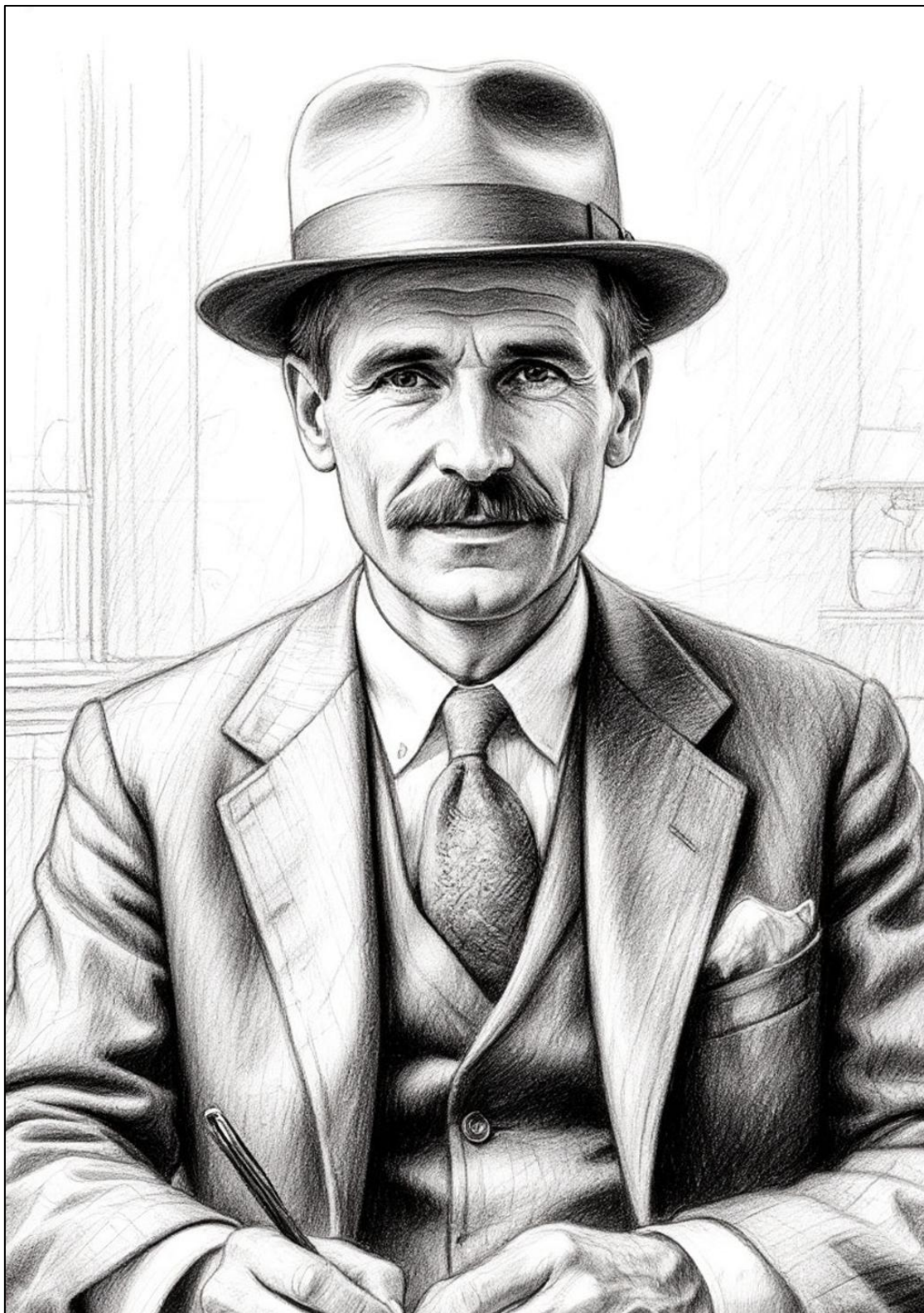
Расскажите о первых продуктах. Почитайте истории основания Cisco, Sony, Apple, Amazon, Mitsubishi, Panasonic, Hitachi, Adidas или IBM. Мало, кто начинал с того, что производит сейчас. Первые продукты – как первые дети. Им больше всего внимания и любви. Их успех наверняка предопределил будущее вашей компании.



COMPANY WAY

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

Ну, конечно же, любой продавец должен знать историю своей компании. Не только основание и первые продукты, но и ключевые события – приход главных людей, создание первого коммерчески успешного продукта или услуги, выход на новые рынки, первые крупные инвестиции, слияния и поглощения, выход на IPO и т.д.



Во многих компаниях на почётном месте висит портрет основателя компании, который отдал много сил своей жизни для того, чтобы запустить этот бизнес и преодолеть самые сложные первые годы. Рассказ о нём – часть истории.

MISSION

МИССИЯ

Миссия – это то, ради чего работает компания, кроме денег. Миссия важнее всего. Важнее целей, стратегии и ценностей. Это то, что каждый сотрудник должен знать, понимать и во что должен верить. Почитайте миссии ведущих компаний мира и вдохновитесь их идеями.

GOALS

ЦЕЛИ

Никакая компания не может работать «просто так». Даже если ваша основная цель – заработать как можно больше денег, увеличить долю рынка до 100% или охватить как можно больше клиентов, вы должны пересматривать свои цели каждый год и в любой момент времени уметь рассказывать клиентам, куда вы идёте и почему. Цели компании как солнце освещают её путь, греют клиентов и подсказывают им, что они могут присоединиться к вам на этом прекрасном и бесконечном пути.

VALUES

ЦЕННОСТИ

Ценности – это конституция любой компании. Законы, которые управляют всем. Честность, ответственность

КОНЕЦ ОЗНАКОМИТЕЛЬНОГО ФРАГМЕНТА



Дорогие друзья!

**ВЫ ЗАКОНЧИЛИ ЧИТАТЬ ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ ФРАГМЕНТ МОЕЙ КНИГИ!
КУПИТЬ ЕЁ И ДРУГИЕ КНИГИ СЕРИИ «64 СОВЕТА» МОЖНО НА САЙТЕ**

www.salesportal.ru/books

**А ТАКЖЕ В ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛЕ [@MIKELUFF](#)
И ИНСТАГРАМ [@MIKELUFFA](#)**

Спасибо, и до связи!

**С уважением,
Майк Люфф**



Некоторые услуги Salestream Consulting

- Тренинги по продажам
- Тренинги по переговорам
- Тренинги по обработке возражений
- Тренинги по продажам сложных продуктов и услуг с длинным цикле
- «Холодные» звонки и лидогенерация
- Проектные продажи
- Розничные продажи
- Тренинги по тайм-менеджменту
- Проведение стратегической деловой игры «Стокер»
- Стратегические сессии
- Тренинги для руководителей
- Общий менеджмент
- Стратегический менеджмент
- Персональный менеджмент
- Управление продажами
- Создание и развитие команды
- Внедрение CRM / LMS
- Индивидуальное обучение
- Executive коучинг
- Создание Учебного класса

Полный список продуктов и услуг смотрите на сайте

www.salesportal.ru.

series 64 books

Заказать книги серии «64 совета»
и методическую поддержку можно
на сайте www.salesportal.ru
или в Telegram @MikeLuff

