

SATIŞ ULDUZU OL:



**DAHA ASAN, DAHA SÜRƏTLİ
VƏ DAHA ÇOX SATIŞ ETMƏYİN
21 MÖHTƏŞƏM ÜSULU**

Brayan Treysi

Tərcüməçi: Aqil Hacıyev



qanun nəşriyyatı

BE A SALES SUPERSTAR



**21 GREAT WAYS TO SELL MORE,
FASTER, EASIER IN TOUGH
MARKETS**

Author of the Bestseller "The 100 Absolutely
Unbreakable Laws of Business Success"

Brian Tracy

Bu kitab, satış dövriyyəsini artırıb gəlirini yüksəltmək həvəsi ilə qaynayan ambisiyalı satış agentləri üçün, öz sahəsinin top 10%-nə aid olan və ya olmaq istəyənlər üçün yazılıb.

Bəzən seminar və ya çıxışlarımı belə bir sualla başlayıram: “Kim bu gün satışla məşğuldur?” Və cavab olaraq yalnız bir neçə əl qalxır. Sonra növbəti sualı verirəm: “Kim ümumiyyətlə satış prosesində iştirak edir?” Bu dəfə isə demək olar hamı əlini qaldırır.

Düzdür! Nə iş görməyimizdən asılı olmayaraq biz hamımız satış prosesində iştirak edirik.

Bu kitabı yazmaqda məqsədim, sizə – hər dəqiqəsi pul olan satış peşəkarına münasib metod və texnikalarla zəngin “cib kitabı” verməkdir ki, bu da sizin effektivliyinizi və nəticələrinizi artıracaq. Bu gün satışla bağlı 4000-dən çox kitab var ki, onların hər biri dəyərli və faydalıdır. Bəs bu kitab onlardan nə ilə fərqlənir? Fərq bu kitabın qısa və məzmunlu olmasıdır. Burada yalnız lazımı məqamlar xırdalanır. Qarşıdakı səhifələrdə, 500.000-dən çox satış peşəkarına keçdiyim təlimlər zamanı aşkar etdiyim və sizin gəlirinizi əhəmiyyətli dərəcədə artıracaq 21 satış prinsipini öyrənəcəksiniz. Bunlar sınaqdan keçmiş və yaradıcı praktikada sübut edilmiş strategiyadır.

Brian Tracy **BE A SALES SUPERSTAR**
21 great ways to sell more, faster, easier in
tough markets

Brayan Treysi **SATIŞ ULDUZU OL:**
Daha asan, daha sürətli və daha çox satış
etməyin 21 möhtəşəm üsulu

Bakı, QANUN nəşriyyatı, 2023, 152 səh.

Janr: non-fiction/özünüinkışaf

Ölçü: 120x185 mm

Qapaq: yumşaq

Çapa imzalandı: 30.10.2023

Naşir: Şahbaz Xuduğlu

Tərcüməçi: Aqıl Hacıyev

Texniki redaktor: Aygül Yelmarlı

Mətn dizaynı: Rahilə Şamil

Qapaq dizaynı: Rafail Qasım

QANUN nəşriyyatı

Bakı, AZ 1102, Tbilisi pros., 76

Tel: (+994 12) 431-16-62; 431-38-18

Mobil: (+994 55) 212 42 37

e-mail: info@qanun.az

www.qanun.az

www.fb.com/Qanunpublishing

www.instagram.com/Qanunpublishing

ISBN 978-9952-36-450-7

© QANUN nəşriyyatı, 2018; 2023

© Brian Tracy, 2002

Bu kitabın Azərbaycan dilinə tərcümə və yayım

hüquqları Qanun Nəşriyyatına məxsusdur.

Kitabın təkrar və hissə-hissə nəşri «Müəlliflik hüququ və əlaqəli hüquqlar haqqında» Azərbaycan Respublikasının

Qanununa ziddir.

MÜNDƏRİCAT

Ön söz	7
Giriş: Yaxşı satıcı kimi düşün	12
I HİSSƏ: Mükəmməl olun.....	21
II HİSSƏ: Elə işləyin ki, sanki uğursuzluq qətiyyəən mümkün deyil.....	26
III HİSSƏ: Satışınıza bütün qəlbinizi qoyun	30
IV HİSSƏ: Özünüzü əsl peşəkar kimi aparın	33
V HİSSƏ: Hər bir zəngə diqqətlə hazırlaşın	38
VI HİSSƏ: Özünüzü daimi tədrisə həsr edin.....	44
VII HİSSƏ: Nəticələrə görə cavabdehliyinizi qəbul edin.....	56
VIII HİSSƏ: Əsaslarda mükəmməl olun.....	60
IX HİSSƏ: Uzun müddətli münasibət qurun	66
X HİSSƏ: Maliyyə mütəxəssisi olun.....	71
XI HİSSƏ: Hər bir müştəri ilə tədris satışından istifadə edin.....	76

XII HİSSƏ: Hər bir müştəri ilə meqətimad yaradın.....	81
XIII HİSSƏ: Etirazlarla effektiv işləyin	92
XIV HİSSƏ: Qiymət məsələsini peşəkarlıqla həll edin	98
XV HİSSƏ: Satışı necə bağlayacağınızı bilin	106
XVI HİSSƏ: Hər bir dəqiqəni nəzərə alın.	112
XVII HİSSƏ: 80/20 qaydasını hər şeyə tətbiq edin.....	119
XVIII HİSSƏ: Satış sobanızı dolu saxlayın	123
XIX HİSSƏ: Satış və gəlirlə bağlı aydın məqsədlər müəyyən edin.....	133
XX HİSSƏ: Ərazinizi yaxşı idarə edin	138
XXI HİSSƏ: Satış uğurunun Yeddi SIRRİNİ tətbiq edin.....	141
Yekun: Hamısını birlikdə dartmaq	146
Tapşırıqlar siyahısı	152

Ön söz

Bu kitab, satış dövriyyəsini artırıb gəlirlərini yüksəltmək həvəsi ilə qaynayan ambisiyalı satış agentləri üçündür. Öz sahəsinin top 10%-nə aid olan və ya olmaq istəyənlər üçün yazılmışdır. Hər bir ideya bu günün və ya sabahın satış ulduzlarına ünvanlanmışdır. Satıcılar əsasən iki şeylə motivasiya olunurlar: pul və status. Onlar çox qazanmaq istəyirlər və nə qədər uğurlu olduqlarını öz gəlirlərinin digərlərinin gəlirləri ilə müqayisəsi vasitəsi ilə müəyyən edirlər. Bundan əlavə onlar göstərdikləri səyə və uğurlarına görə tanınmaq və alqışlanmaq istəyirlər. Bu kitab, satış agentlərinə hər iki sahədə sıçrayış etməyi öyrədəcək. Satıcıların əksəriyyəti satış sahəsində peşəkar təlim görməmişdir. Onların (satıcıla-

rın) 95%-i satış dövriyyəsini yalnız əlavə bilik və bacarıq hesabına artırır. Bəzən sizin satış ulduzu olduğunuz üçün cəmisi bircə bacarığınız çatışmır. Bu kitab sizə çatışmayan həmin bacarığı müəyyən etməyə və onu aşılamağa kömək edəcək.

Bəzən mən seminar və ya çıxışlarımı belə bir sualla başlayıram: “Buradakılardan kim bu gün satışla məşğuldur?” Və cavab olaraq yalnız bir neçə əl qalxır. Sonra mən növbəti sualı verirəm: “Bəs kim ümumiyyətlə satış prosesində iştirak edir?” Bu dəfə isə demək olar hamı əlini qaldırır. Düzdür! Nə iş görməyimizdən asılı olmayaraq biz hamımız satış prosesində iştirak edirik. Bizim bütün həyatımız aramsız ünsiyyət yaratmaq, inandırmaq və təsir etmək prosesidir. Yeganə sual bizim bu işdə nə qədər səriştəli olduğumuzdur. Bütün digər qabiliyyətlərinizlə yanaşı, öz ideyalarınızı və bacarıqlarınızı digərlərinə satmaq qabiliyyətiniz həyatda və işdə qazanaçağınız uğuru müəyyən edir. Gəliriniz və uğurunuz satışdan asılıdırsa o zaman bu kitabdən öyrənəcəkləriniz sizin həyatınızı dəyişəcəkdir. Bu kitabı yazmaqda məqsədim, sizə – hər dəqiqəsi pul olan satış peşəkarına lazım olan məqamda müraciət edib asanlıqla tapıb tətbiq edə-

cək münasib metod və texnikalarla zəngin “cib kitabı” verməkdir ki, bu da sizin effektivliyinizi və nəticələrinizi artıracaqdır. Bu gün satışla bağlı 4000-dən çox kitab vardır ki, onların hər biri dəyərli və faydalıdır. Bəs bu kitab onların hamısından nə ilə fərqlənir? Fərq bu kitabın qısa və məzmunlu olmasıdır. Bu kitabda uzunçuluğa yol verilməyib yalnız lazımi məqamlar xırdalanır. Qarşıdakı səhifələrdə, 500 000-dən çox satış peşəkarına keçdiyim təlimlər zamanı aşkar etdiyim və sizin gəlirinizi əhəmiyyətli dərəcədə artıracaq 21 satış prinsipini öyrənəcəksiniz. Bunlar sınaqdan keçmiş və işə yaradığı praktikada sübut edilmiş strategiyalardır. Bu prinsiplərdən istənilən biri sizin satış dövriyyəyinizi və gəlirinizi dərhal artırmaq gücünə malikdir. Satışla məşğul olmağa başladığımda, qapıları döyüb pərakəndə satışlar etdiyim də “Qazandıran Sədd Prinsipi” adlanan konsepti öyrəndim. Bu, satış da daxil olmaqla həyatın bütün sahələrində uğura təminat verən bir amildir. “Qazandıran Sədd Prinsipi” deyir: *Hələdici sahələrdəki bacarıqda kiçik fərqlər nəticələrdə böyük fərqlər verir.* Satış üçün vacib olan bacarıqlarda – etirazlarla işləmək, müştərilərlə ünsiyyət, təsirli prezentasiyalar vermək və s. bu kimi sahələrdə kiçik

irəliləyişlər satış nəticələrinin əhəmiyyətli artımına səbəb olacaq. Bu kitab, sizə, “Qazandıran sədd” verəcək performans sıçrayışlarını təmin edən xüsusi texnikalar göstərmək üçün yazılmışdır.

Uğur üçün növbəti həlledici ideya: *Sizin ən zəif bacarığınız digər bacarıqlarınızdan nə qədər istifadə edəcəyinizin maksimal səddinin və gəlirinizin müəyyənedicisidir.* Başqa sözlə desək, müştərilərlə əlaqə və ya bu kimi başqa bir sahədə zəifsinizsə bu zəiflik sizin satış dövriyyənizi və nə qədər qazanacağınızı müəyyən edir – artığına imkan vermir. Digər sahələrdə nə qədər yaxşı olmağınızdan asılı olmayaraq müəyyən bir sahədəki zəifliyiniz sizin uğurlu olmağınıza maneçilik törədəcəkdir. Güclü tərəfləriniz sizi hal-hazırda olduğunuz yerə gətirmişdir, zəif cəhətiniz isə sizin növbəti inkişafınızın qarşısını alır. Bu kitab, sizə, malik olduğunuz müəyyən zəifliklərin öhdəsindən gəlməkdə kömək edəcək satış metodları göstərmək üçün yazılmışdır – birincisi, zəif cəhətinizi tapmaqla, ikincisi isə dərhal tətbiq edərək bu zəifliyin öhdəsindən gəlməyə kömək edəcək təmrinlərlə. Kitab eyni zamanda həm satışın *daxili* oyunu – mental komponentləri və həm də satışın *xarici* oyunu – metod və üsulları

izah edir. Hər iki sahədə sürətli inkişafınız həm satış dövriyyəyənizin və həm də özünüzə inamınızın sürətlə artmasına səbəb olacaq. Satış ulduzunu adi satıcıdan yalnız münasibət və bacarıqlardakı xırda fərqlər ayırır. Satış ulduzu olmağın 21 prinsipini öyrənib tətbiq etdikdə siz sürətlə zirvəyə qalxacaqsınız. Satış sahəsində yüksələ biləcəyiniz zirvə hüdudsuz olacaqdır.

Brayan Treysi
Solana Beach, California
Fevral 2002

Giriş:

Yaxşı satıcı kimi düşün

Bu, yaşamaq və satış işi ilə məşğul olmaq üçün ən yaxşı zamandır. İqtisadiyyatın yüksəlib enməsinə və məşğul olduğunuz sahənin müvəqqəti çətinliklərinə baxmayaraq, məqsədlərinizə nail olmaq və yüksək standartlı həyat yaşamaq üçün indiyə kimi heç zaman bu qədər geniş imkan olmamışdır. Və işlər qaydasında getmədikdə siz bilik və bacarığınızı artırıb gələcək uğuru təmin edə bilərsiniz.

Satış işində nə qədər yaxşı olsanız qarşınızda bir o qədər çox imkanlar açılacaqdır. “Qonşu Milyonçu” kitabının müəlliflərindən biri olan Dr. Tomas Stenliyə əsasən, Amerikanın öz hesabına varlanmış milyonçularının tam 5 faizi başqa

şirkətlər üçün satışlar etmiş insanlardır. Onların necə milyonçu olmaqları çox sadədir. Öncə onlar satış işində mükəmməl oldular. Sonra, nəticə olaraq yüksək səviyyəli yaşayışa nail oldular. Və yekun olaraq, qazanclarının bir hissəsini yatırım etdilər. Bunu siz də bacararsınız.

Mənim satış sahəsindəki hekayətim ey-nən minlərlə digər insanda olduğu kimidir. İşə çox məhdud imkanlarla başlamışdım. Valideynlərimin pulu heç zaman çox olmamışdır. Atam xarrat, anam isə tibb bacısı idi, lakin onların işi heç zaman daimi olmurdu. Ali təhsil ala bilməmişdim. Əslində bu mənim öz günahım idi, pis rəftarıma görə üç ali məktəbdən qovulmuşdum. Ali məktəbdən qovulduqdan sonra tapa biləcəyim yeganə iş fiziki iş idi. Kiçik otellərdə qabyuyan, dəyirmanda çuval daşıyan, tikintidə fəhlə və s. bu kimi işlərdə işlədim. Və sonunda, heç bir fiziki iş tapa bilmədikdə satış işinə qatıldım və qapı-qapı gəzərək ofis ləvazimatları satmağa başladım.

Mən heç zaman ağır zəhmətdən qorxmamışam, amma sadəcə ağır zəhmət bir o qədər də yüksək nəticələr vermir. Bəzən yüz telefon zəngimin heç birində satış edə bilmirdim. Daha çox müştəri ilə kontaktda olmaq üçün ofisdən-