



# Мышление Супер продавца

- **Супер сервис каждому покупателю**
- **Узнавайте настоящие потребности покупателя**
- **Обещайте много и делайте еще больше**

- **Инвестирование в масштабирование бизнеса**
- **Улучшайте сервис для клиентов**
- **Занимайтесь нетворкингом**



- **Будьте одержимы  
продажами**
- **Создавайте свою  
экономику**
- **Ваше выгодное  
окружение**

- **Достигли успеха. Что дальше?**
- **Провал продажи. Что делать?**
- **Клиент не купил. Что делать?**

- **Вы - волшебник!**
- **Почему проблемы = возможности?**
- **Нет самообразования - нет продаж**
- **Известные - продают больше**



- **Полная воронка продаж**
- **Продукт ценнее денег**
- **Отношение к конкурентам**
- **Думайте глобально, продавайте локально**

- **2 уха, 1 рот**
- **Помогать или  
продавать?**
- **Не ради денег**
- **Нет "Незакрытых"  
вопросов**



- **Правильный фокус**
- **Мертвая зона комфорта**
- **Пожизненный клиент**

- **Кого винить?**
- **Что делать с неудачами?**
- **Не утоляемый голод**
- **Нужный режим работы**

- **Счастье в бонусах**
- **Ценность связей**
- **Состояние Альфа. 4  
границы**
- **Одержимость работой**
- **Умные расходы**



- **Старт и финиш**
- **Трудные звонки**
- **Коммуникации – золото**
- **Я отвечаю**
- **Трансформаторы  
жизней**

- **№1 везде**
- **Доминируйте, а не конкурируйте**
- **Больше, чем продажи**
- **Иммунитет, к негативу**
- **Уместная глухота**

- **Переговоры. Закрытое сердце**
- **Обмен победителей**
- **Развитие нонстоп**
- **Возражение или Жалоба. Что важней?**



- **Держите планку**
- **Продажи - переговоры - закрытия. Отличия.**
- **Супер настойчивость**
- **Ценность лучше, чем скидка**

- **Обучаться продажам нонстоп**
- **Фоллоу ап. Дождать клиента**
- **Вы ценнее продукта**

**Спасибо за внимание!**