

Глава 2

Мы продаем и привлекаем

«Продать» означает «заключить сделку». Чтобы мы говорили на одном языке, важно отметить, что современное значение слова стало гораздо шире. Теперь говорят «продать себя», то есть понравиться, произвести позитивное впечатление; «продать идею» — заинтересовать идеей; «продать компанию» — аргументировать достоинства компании. Чтобы заключить сделку, важно *вовлечь* человека. Поэтому я предлагаю для начала рассмотреть еще одно понятие — «вовлечение».

Вовлечение — процесс создания или выявления у человека посредством общения его интереса к чему-либо: событию, предложению, товару или услуге.

Продажи и вовлечение — повсюду! Без вовлечения не бывает продажи, только если человек заранее не решил сделать ту или иную покупку. Общаясь между собой, мы постоянно *или вовлекаем* (продаем идеи, товары, проекты), *или вовлекаемся* (покупаем, принимаем иные точки зрения). Даже общение двенадцатилетнего сына с мамой — это продажи! Мама настаивает на том, чтобы сын надел более теплую шапку, а сын при этом отказывается, потому что не хочет казаться в глазах друзей или своей девушки «маменькиным сыночком». Мама в нашем случае — это продавец с жестким стилем ведения продаж, а сын — клиент с реальным возражением, суть которого не раскрывает! Возможно, этот пример покажется вам забавным, но это так. Если представить себе, что весь мир — это постоянное вовлечение, то телефонное общение — огромная, важная часть этого мира! Всякий раз, поднимая телефонную трубку, мы чаще всего что-то «продаем» или кого-то «вовлекаем». Разница только в том, кто кому звонит, и задумываемся ли мы вообще, что именно

в данный момент «продаем»: идею ли, отношение, свое желание, товар, услугу или выгоду.

Все в этом мире мы достигаем через вовлечение других людей. Вся наша жизнь — постоянный выбор: вовлекать или вовлекаться, быть хозяином своей жизни или идти на поводу у обстоятельств и других людей. И первый, и второй вариант имеют свои положительные моменты. Разница в результатах, которые мы получаем после того, как кладем телефонную трубку. Мы будем оценивать свою жизнь не по намерениям и желаниям, которые у нас были, а по результатам, которых достигли.

Выводы

1. **Продажа** в узком понимании — заключение сделки.
2. **Продажа** в широком смысле — процесс установления долгосрочных и взаимовыгодных отношений между продавцом и клиентом.
3. **Вовлечение** — процесс создания или выявления у человека в ходе общения его интереса к чему-либо: событию, предложению, товару, услуге. Вовлечение и продажи окружают нас повсюду.