

Я посвящаю эту книгу Джимми Ди (самому первому ниндзя) и всем моим партнерам по компании The Group Inc. Real Estate. Они вдохновили меня на написание этой книги своей верностью раскрытым в ней принципам.

Также я посвящаю эту книгу инструкторам ниндзя, которые меняют к лучшему жизнь людей, а вместе с ней и всю индустрию продаж.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	11
От автора	15
Благодарности	23
Вступление	25

Часть первая

Искусство управлять собой	35
Глава 1. Мыслить как ниндзя	40
Глава 2. Хорошие вибрации	42
Глава 3. Контролируем эмоции	45
Глава 4. Ритуалы	48
Глава 5. Утренний распорядок ниндзя	51
Глава 6. Что посеешь, то и пожнешь	55
Глава 7. Как управлять своими мыслями	61
Глава 8. Моя формула успеха	66
Глава 9. Слагаемые вашего будущего	70
Глава 10. Восемь важных шагов к правильной программе	74
Глава 11. Сила убеждения	78
Глава 12. Сила внимания	81

Часть вторая

Перестаньте продавать!

Начинайте искать решение!..... 87

Глава 13. Танец убегающего и преследователя 90

Глава 14. Ценность продукта 92

Глава 15. Правильные вопросы 96

Глава 16. Вопросы СДОМ 100

Глава 17. Сила жизненных ценностей 105

Глава 18. За что готовы платить люди 108

Глава 19. Как выгодно отличаться от конкурентов.... 116

Глава 20. Создаем собственный бренд 120

Глава 21. Инициативный и достойный доверия
наставник 127

Часть третья

Бизнес-стратегия ниндзя..... 133

Глава 22. Действуйте по всем направлениям 138

Глава 23. Сила потока..... 145

Глава 24. На виду или в тени 149

Глава 25. Сила системы «8 из 8» 159

Глава 26. Где взять больше работы? 167

Глава 27. «Ниндзя 9»:
пять ежедневных шагов к успеху 171

Глава 28. «Ниндзя 9»:
четыре еженедельных шага к успеху 180

Глава 29. Что вас останавливает?..... 196

Глава 30. Как создать клиентскую базу..... 199

Глава 31. Заполнение и использование клиентской базы 210

Глава 32. Время, которое работает на вас 220

Часть четвертая

Подключайтесь и общайтесь..... 227

Глава 33. Платиновое правило и разные типы личности 228

Глава 34. Стратегии принятия решений 237

Глава 35. Сила воображения 240

Глава 36. Дайте разрешение 244

Глава 37. Консультация по правилам ниндзя 247

Глава 38. Консультация по правилам ниндзя.
Шаг 1: контакт 257

Глава 39. Консультация по правилам ниндзя.
Шаг 2: информация 263

Глава 40. Консультация по правилам ниндзя.
Шаг 3: решение 269

Глава 41. Консультация по правилам ниндзя.
Шаг 4: предложение 276

Глава 42. Как помочь клиенту принять верное решение 285

Заключение. Путь ниндзя 289

Приложения 293

Приложение 1. Алгоритм работы с покупателем 294

Приложение 2. Как правильно показывать недвижимость 326

Приложение 3. Завершающие вопросы	330
Приложение 4. Решения продавца	337
Приложение 5. Алгоритм работы с продавцом	342
Приложение 6. Цена на стыке	376
Приложение 7. Динамическое ценообразование	378
Приложение 8. Как работать на перспективу	382
Послесловие	385
Об авторе	387

ПРЕДИСЛОВИЕ

Это повторялось раз за разом. Казалось, где бы я ни выступал перед аудиторией, всегда найдется достигший высоких показателей риелтор из местных, который подойдет после встречи и спросит, не слышал ли я о Ларри Кендалле. Разумеется, мне стало интересно, кто же такой Ларри Кендалл, о котором все кругом говорят. Найти ответ не составило труда.

Оказалось, Ларри — успешный риелтор, который вывел свою компанию по продаже недвижимости The Group на высокий уровень, а потом начал обучать других риелторов тому, как преуспеть, применяя разработанную им систему Ниндзя продаж.

В древности ниндзя заслужили славу воинов, действовавших с такой поразительной ловкостью, что им стали приписывать сверхъестественные способности. В действительности же они не владели магией, а просто хорошо делали свое дело. Невзирая на цель поручения, его невыполнимость, на все трудности и препятствия, они доводили работу до конца. Так, будто это вообще не требовало усилий.

Оказалось, Ларри прекрасно соответствует подобной характеристике. А вместе с ним и последователи его системы, которые разъехались по стране и достигли невероятного успеха.

Однако главным было не это. Главное — и по этой причине я не перестаю горячо восхищаться Ларри и всем тем, что он делает, — заключалось в его умении достигать высоких результатов, забыв про тактику давления, методы манипу-

ляции и изнуряющий рабочий график и сосредоточившись на единственной цели — создать исключительно ценный для клиента продукт.

Позже я понял, что именно ниндзя олицетворяют собой тех, кого я привык называть дарителями. В основе системы Ниндзя продаж лежит задача помочь вам увеличить доход, чтобы вы могли жить полной жизнью. Благодаря этой системе бизнес начнет приносить вам больше радости, а вместе с ней и дохода, и перестанет быть источником постоянного стресса. Но это далеко не все, на что способна система Ниндзя продаж. Такой метод ведения бизнеса позволяет предельно сосредоточиться на стремлении приносить пользу окружающим. Для меня это было приятным открытием, а после того как я ближе познакомился с Ларри, все встало на свои места. Ну конечно. Разве мог такой человек вести бизнес (и учить этому) иначе? В этом весь Ларри.

И вот, спустя годы мне выпала честь подготовить вас к встрече с Ларри на страницах этой книги. Путешествуя по главам, вы узнаете, как настроиться на достижение звездного успеха, какие принципы лежат в основе системы Ниндзя продаж и к каким стратегиям прибегают Ларри и его последователи. Истории тех, кто достиг звездного часа, и примеры из жизни, которые Ларри собрал за годы существования системы Ниндзя продаж, вдохновят вас. Все, чем занимаются эти люди, описано с такой простотой, что вы не заметите, как начнете бормотать себе под нос:

— Что же тут сложного? И я так смогу.

И что самое чудесное — вам это действительно по силам. Как только вы соедините философию победителя с выигрышной системой (или стратегией), успех гарантирован.

Система Ниндзя продаж подойдет не только экстравертам и любимцам публики, но и людям другого склада. В системе Ларри главное не продавец. Она направлена

на покупателя. С ней вы научитесь раскрывать клиенту исключительную ценность своего продукта. А ценность, как и красота, — качество, которое существует прежде всего в глазах смотрящего.

Несмотря на то, что книга предназначена в первую очередь современному риелтору, представленные в ней принципы успеха действуют повсеместно. К слову сказать, все больше представителей из разных отраслей — банкиров, бухгалтеров, специалистов по страхованию и т. д. — с энтузиазмом осваивают систему Ниндзя продаж, потому что она помогает им достичь новых высот в карьере. Другими словами, чем бы вы ни занимались, знакомство с книгой «Ниндзя продаж: Действуй незаметно, побеждай по-крупному» принесет вам огромную пользу.

Читайте с удовольствием! И, как любит повторять Ларри, проявите себя с лучшей стороны и помогите кому-нибудь еще.

Боб Бург, *соавтор книги «Даритель»*

P. S. Если вы начальник отдела продаж, руководитель подразделения или генеральный директор компании, советую вам убедить каждого сотрудника в команде прочесть, осмыслить и начать применять на практике то, что содержится в этой книге. Обещаю, результат будет... ниндзеподобный.

ПУТЬ НИНДЗЯ

Что, если бы вы вдруг стали очень успешным продавцом, которому не приходится слышать «нет» от покупателя? Пасуете перед страхом получить отказ? Тогда вам не обойтись без простой и понятной системы Ниндзя продаж, где покупатель никогда не чувствует напора с вашей стороны или неловкости от того, что вынужден ответить отказом. Система Ниндзя продаж представляет совершенно иной подход к продажам.

Множество пособий и программ обучения продажам было разработано ведущими специалистами отрасли, готовыми поделиться приемами, которыми они пользуются в своей работе. В большинстве эти люди, что называется, личности харизматические, и предложенные ими приемы работают благодаря силе их характера. Однако, согласно созданной Уильямом Марстоном четырехсекторной поведенческой модели (DISC), к этому типу личности относится менее 20% населения США. Что же делать тем, кому такая система продаж не подходит? Например, интровертам? Или людям, которым неловко заниматься навязыванием и принуждением?

Хорошая система продаж подходит всем, независимо от индивидуальных особенностей, и опирается на четыре главные характеристики:

- 1) задокументированный и апробированный алгоритм действий общедоступен в печатном виде. Его можно

передать из рук в руки. Например, сейчас у вас в руках система Ниндзя продаж;

- 2) результат легко предсказуем. Если вы работаете по системе, система работает на вас. Любимая мантра последователей системы Ниндзя продаж «Система работает!» (существует и другая версия: «Система пашет!»);
- 3) результат легко предсказуем и не зависит ни от ваших личных особенностей, ни от пола. Система Ниндзя продаж строится на навыках, которые может освоить каждый и которые будут одинаково эффективны для всех;
- 4) результат легко предсказуем и не зависит от условий рынка. Система Ниндзя продаж подходит для любых продаж и не ограничивается отдельным продуктом, услугой или рынком.

Первоначально мы разрабатывали систему Ниндзя продаж для торговли недвижимостью, а позже обнаружили, что с ее помощью можно не только продать любой товар, но и наладить жизнь. На занятия в «Школу ниндзя» приходили банкиры, бухгалтеры, страховые агенты, инженеры, организаторы благотворительных акций и даже хирурги, мечтающие смягчить манеру общения с пациентами.

ПРОДАЖИ ПО ПЛАНУ

Поскольку с системой Ниндзя продаж результат легко прогнозировать, вы получаете возможность планировать свои сделки без пустых метаний из стороны в сторону. Продавцы, действующие по обстоятельствам, напоминают охотников и собирателей, которые странствуют по рынку в поисках случайных покупателей, готовых сказать «да».

Намного продуктивней было бы определить цель всех ваших действий и знать, что все получится. Увеличит ли это ваш доход?

ЗНАКОМЬТЕСЬ: НЕЙТ

Молодой человек по имени Нейт Буи — хороший пример продавца, который действует с четкой целью. Нейт — исключительный собеседник: общительный, веселый, умный, обаятельный, смелый и внимательный. Ко всему прочему он работает без устали и бегло говорит по-испански. Нейту было двадцать три года, когда он пришел в нашу компанию. До этого он успел поработать только разносчиком пиццы. Он считал это преимуществом, потому что знал город наизусть. Через три года он заключал по 163 сделки в год. (Средний показатель по стране — шесть.) Нейт работал по системе — система работала на Нейта.

ЧЕТЫРЕ ПРИНЦИПА

Система Ниндзя продаж строится на четырех принципах, и на их основе мы разделили книгу на четыре части.

- **Часть первая. Искусство управлять собой.** Успех в продажах, как и в жизни, по большому счету зависит от вашего умения контролировать свои мысли и энергию. Благодаря Ниндзя продаж вы узнаете, как управлять собственным сознанием и настроиться на успех. Первым делом вы научитесь управлять энергией, чтобы раскрыть все свои лучшие стороны и помочь окружающим сделать то же самое.
- **Часть вторая. Перестаньте продавать! Начните искать решение!** Люди любят покупать, но терпеть

не могут, когда им продают. Покупателей привлекает то, что представляет для них особую ценность. С нашей системой вы перестанете продавать и научитесь раскрывать ценность продукта.

- **Часть третья. Бизнес-стратегия ниндзя.** Ниндзя продаж научит вас бизнес-стратегии, благодаря которой к вам потянется неиссякаемый поток покупателей. Теперь ваше внимание сосредоточено на тех, с кем вы знакомы, кто симпатизирует и доверяет вам. Вы тратите время, деньги и силы на выстраивание взаимоотношений, а не на преследование незнакомцев.
- **Часть четвертая. Подключайтесь и общайтесь.** В центре системы — наши знания о потребителях, о том, что они ценят и чем руководствуются при выборе товара. Мы предложим вам пошаговые алгоритмы для работы с продавцами и покупателями, которые помогут им принять правильное решение.

НИНДЗЯ ПРОТИВ САМУРАЕВ

В древности дворец японского императора охраняли самураи. Это были лучшие в стране воины, которые жили при дворе, чтобы защищать правителя. Им полагались лучшая одежда, еда, жилье и оружие. Однако со временем их самолюбие росло, они стали эгоистичными и ленивыми, порой отказываясь выполнять поручения своего господина.

Как и следовало ожидать, император забеспокоился о защите границ империи и собственной безопасности. Он решил, что необходим запасной план — резервные силы, на которые в случае чего можно положиться. От поддержки самураев он тоже не хотел отказываться, опасаясь, как бы они не обиделись и не свергли его.

Тогда императору в голову пришла идея обучить боевым искусствам придворных садовников и использовать их в качестве резервной армии. Они выполняли все поручения по ночам, чтобы никто их не видел, а на следующий день возвращались к работе в саду. Эти невидимые воины получили название ниндзя — тихие, скромные, одаренные люди, которые добивались результатов, забыв про самолюбие.

К сожалению, среди ведущих специалистов по продажам много таких, кто воплощает собой типичного самурая — показной лоск и самомнение. Этот расхожий образ продавца отпугивает большинство покупателей.

Ниндзя сосредоточены скорее на покупателе, чем на собственном эго. Они не похожи на продавцов. Продают не продавая. Их главная задача — обеспечивать превосходные результаты, оставаясь при этом простыми людьми. По этой причине с ниндзя приятнее и легче общаться, чем с самураями.

-
- **Агент по продаже недвижимости.** По оценке ARELLO (американской ассоциации, занимающейся вопросами выдачи лицензий на операции с недвижимостью), сделанной на основании данных экономической переписи 2012 г., в США действующую лицензию на операции с недвижимостью имеют порядка двух миллионов человек.
 - **Риелтор.** Согласно Национальной ассоциации риелторов, в Соединенных Штатах насчитывается 1 117 566 риелторов. Риелтор — это агент по продаже недвижимости, который подходит к своей работе настолько серьезно, что вступает в национальные, региональные и местные профессиональные ассоциации. Риелторы обязуются соблюдать правила и этический кодекс этих

организаций. В нашей книге мы разделяем понятия «риелтор» и «агент по недвижимости».

- **Ниндзя.** Риелтор, который применяет в своей работе систему Ниндзя продаж и добивается высоких результатов, забыв про самолюбие.

УВЕЛИЧЬТЕ СВОЙ ДОХОД

Может ли работа в агентстве недвижимости превратиться во вредную привычку? Вы просыпаетесь утром с мыслью, что накануне работали целый день, а в кармане по-прежнему пусто?

Как система Ниндзя продаж поможет вам зарабатывать больше и при этом успевать жить? Она научит вас направлять усилия на то, что *действительно* имеет значение.

Существует много способов продать недвижимость. Но какой из них лучше? Какой эффективнее? Каким из них можно больше заработать? Вы когда-нибудь слышали о законе Парето? Иногда его еще называют принципом 80/20.

Итальянский экономист Вильфредо Парето обнаружил, что 80% всех богатств на Земле принадлежат 20% людей. Позже он установил, что принцип 80/20 действует во многих сферах жизни: 20% земли дает 80% урожая, 20% растений вырабатывают 80% кислорода и т. д. Парето также доказал, что 20% наших усилий дают 80% результата. Именно эти 20% он и определил как то, что *действительно* имеет значение. Ричард Кох написал две замечательные книги на эту тему: «Принцип 80/20»* и «Жить по принципу 80/20»**.

* Кох Р. Принцип 80/20. — М.: Бомбора, 2020.

** Кох Р. Жить по принципу 80/20. — М.: Эксмо, 2020.

Какие методы работы являются главными для достижения значительных результатов в торговле недвижимостью? За системой Ниндзя продаж стоит сорокалетний опыт исследований *действительно значимых* приемов, которые помогут вам зарабатывать больше.

ЗНАКОМЬТЕСЬ: ДЖИНА

Джина Терио живет со своей семьей в Колорадо. У нее с мужем, которого зовут Бред, пятеро детей от разных браков. Несмотря на 17 лет работы в сфере недвижимости, Джина 11 месяцев не могла заключить ни одной сделки, что стало самым долгим затишьем в ее карьере.

— Это было ужасно, — рассказывает Джина. — Мы полностью опустошили кредитные карты и истратили почти все деньги, взятые под залог дома. Я понимала: нужно что-то менять. В июне я записалась на тренинг по системе Ниндзя продаж, хотя тогда это было мне не по карману.

За пять месяцев после тренинга, с июня по ноябрь, Джина заработала \$155 тысяч, наладив свой бизнес, отношения в семье и жизнь. В случае с Джиной примечательным было то, что ее младший сын Лохлан — ребенок-инвалид, которому требуется особый уход. Из-за этого Джина могла заниматься работой только в первой половине дня по будням, пока ее сын находился в школе. У Джины на счету была каждая минута. Обстоятельства вынуждали ее сосредоточиться лишь на самом важном. Система Ниндзя продаж помогла ей серьезно увеличить доход, не забывая при этом про жизнь.

Цель нашей книги — предложить вам пошаговый алгоритм действия, который поможет добиться такого же результата. Что будет, если завтра утром вы проснетесь без чувства страха — страха получить отказ, страха остаться на мели,

страха перед неопределенностью всех предстоящих сделок? Что будет, если вы проснетесь с ощущением безмятежности, чистоты, осознанности, собранности и благополучия; с уверенностью, что в вашем распоряжении система, которая даст предсказуемые результаты и поможет упорядочить вашу жизнь; с чувством прочной взаимосвязи с друзьями, семьей и клиентами? Что будет, если вы отчетливо поймете, что главное — не соревноваться, а созидать? Что будет, если у вас появятся убежденность, навыки и непоколебимое желание добиваться, совершать, быть и помогать? И все это вы сможете делать, оставаясь верным себе, своей природе. Станет ли тогда ваша жизнь другой? Изменится ли она?

Добро пожаловать на путь ниндзя.

БЛАГОДАРНОСТИ

Я хочу поблагодарить свою жену Патрицию, с которой прожил 48 лет, за ее любовь, стойкость и поддержку, без которых эта книга вряд ли бы увидела свет. Я благодарю своих детей, Кристин и Мэтта, за готовность вместе с семьей принять главный постулат ниндзя: «Мысли широко, живи просто и делай мир лучше». Спасибо моему другу и коллеге Дону Теннессену, с которым мы создали «Школу ниндзя», и Лорин Розенер за ее преданность и энтузиазм в сплочении нации ниндзя. Я также признателен редактору Джоан Таппер за то, что она помогла моим словам зазвучать.

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru