

УДК 658.85

ББК 65.42

К33

Переводчик Елена Борткевич

Редактор Надежда Ершова

**Кендалл Л.**

К33 Ниндзя продаж: Тайное искусство больших побед / Ларри Кендалл ; Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2021. — 387 с.

ISBN 978-5-9614-3965-6

Концепцию продавца-ниндзя, скромного и сосредоточенного на решении задач покупателя, Ларри Кендалл придумал, когда заметил, что агрессия и напор больше вредят, чем помогают продажам. Он обучил мягко и легко заключать сделки своих коллег, а после — тысячи других продавцов. Эта книга — полноценный гид по методике Кендалла: автор объясняет принципы мягких продаж, погружается в детали, разбирает нюансы и ошибки, дает инструкции и чек-листы. Книга поможет разобраться, как продавать сложные дорогие продукты, заключать выгодные контракты, понимать ожидания и потребности клиентов, формулировать предложение для каждого и попадать точно в цель.

УДК 658.85

ББК 65.42

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [mylib@alpina.ru](mailto:mylib@alpina.ru).*

© Larry Kendall, 2017

© Издание на русском языке,  
перевод, оформление.

ООО «Альпина Паблишер», 2021

ISBN 978-5-9614-3965-6 (рус.)

ISBN 978-1-62634-284-2 (англ.)

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие .....	11
От автора .....	15
Благодарности .....	23
Вступление .....	25

**Часть первая**

<b>Искусство управлять собой .....</b>	<b>35</b>
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 .....**

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