

Предисловие к российскому изданию

Герберт Саймон, получивший Нобелевскую премию за работы в области принятия решений, один из гениальных разработчиков искусственного интеллекта, пишет в своих воспоминаниях, что опыт привел его к формулировке «теоремы путешественника», смысл которой сводится к следующему: все, что обычный взрослый человек может узнать во время поездки в другую страну, можно узнать быстрее, дешевле и проще, посетив Публичную библиотеку Сан-Диего.

Перефразируя его высказывание в отношении книги, которую вы держите в руках, можно сказать следующее: все, что продавец может узнать на тренинге по методу продаж СПИН, он может узнать дешевле и проще, прочитав это пособие. Правда, это вряд ли будет быстрее. С другой стороны, если вы собираетесь получить устойчивый навык, не стоит торопиться. Вооружитесь терпением, настойчивостью, и вы сможете освоить модель СПИН самостоятельно!

Казалось бы, в некотором смысле выпуск этой книги отнимает часть бизнеса Huthwaite — официального владельца права на проведение тренинга по СПИНу во всем мире. И мне не стоит писать подобное предисловие и призывать вас, дорогие читатели, к самостоятельному освоению навыка. Наоборот, нужно было бы написать что-то вроде того,

что без помощи тренера хорошо освоить навык невозможно. Но это было бы лукавством.

Вот несколько соображений, по которым я все-таки с радостью взялась написать это вступление.

1. В России слишком много «дешевых» компаний, объявляющих, что они ведут тренинги по методу СПИН. Увы! Последствия такого рода обучения печальны. Нам приходится очень многих переучивать. Более того, приходится бороться с негативным отношением к методике. Типичные высказывания участников «левых» тренингов таковы: «Мы поучились, но в нашем бизнесе эта техника не работает», «Мне не нравится манипулировать покупателями» и проч. Все эти высказывания свидетельствуют о колоссальной безграмотности тренеров, у которых было пройдено «обучение». С этой точки зрения, я очень заинтересована в том, чтобы как можно больше продавцов научились настоящей СПИН-технике и превратились из ее противников в ее сторонников! С помощью данной книги вы намного лучше освоите навык, чем если посетите любой нелегальный тренинг по СПИНу.
2. Большие продажи часто начинаются со СПИНа, но СПИНам не заканчиваются. Данная технология лучше всего работает на одном из этапов большой продажи — этапе Развития Потребностей. Если посмотреть на весь цикл, по которому проходит покупатель, принимая решение, то мы увидим и этап переговоров, и этап сомнений, и еще несколько других. В ходе своих исследований и разработки СПИН-технологии Рекхэм обнаружил, что успешные продавцы очень четко определяют этап, на котором находится клиент с точки зрения принятия решения, и в зависимости от этого применяют ту или другую технику продажи. Если вы,

дорогие читатели, оцените по достоинству СПИН-технологию, то, думаю, и доверие к другим технологиям больших продаж, которым мы обучаем на тренингах, у вас тоже возрастет. А мы всегда рядом и с радостью поможем их освоить!

Так что от всей души желаю вам приятной и эффективной работы по освоению навыка СПИН и максимального повышения продаж с его помощью!

*С уважением,
Виктория Лабокайте,
директор Huthwaite Russia*