

ПОМОЩЬ СПЕЦИАЛИСТУ ПО ПРОДАЖАМ

КОМПЛЕКТ МАТЕРИАЛОВ

10 психологических триггеров, которые работают в продажах в 2026 году 2-7

Мини-шпаргалка: какой триггер использовать? 8

Чек-лист: Фразы, которые УБИВАЮТ продажи 9-11

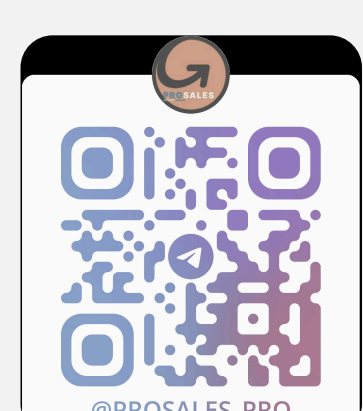
Топ-20 фраз, которые показывают доверие и продают без давления 12-15

Гайд: «Из чего складывается зарплата специалиста по продажам 16-17

Чек лист: Базовые параметры целевой аудитории 18

Три ошибки, которые убивают продажи 19-20

Почему специалисты по продажам выживут, когда других заменит ИИ 21-22



10 ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ТРИГГЕРОВ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ В ПРОДАЖАХ В 2026 ГОДУ

1. ДОВЕРИЕ

Когда клиент чувствует, что может вам доверять, он снимает внутреннюю осторожность.



КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ:

- Чтобы вы чувствовали себя спокойнее, могу показать, как это работает внутри – вот короткое видео процесса.
- Вот реальные цифры за последний месяц, без приукрашивания.

ошибка:

- Не обещайте слишком много и не давите на клиента.
- Если потеряете доверие, остальные триггеры перестанут работать.



2. СОЦИАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

Люди покупают там, где уже купили другие.

пример:

- Эту услугу выбрали уже 240 клиентов за последние 3 месяца.
- Этот тариф чаще всего выбирают владельцы малого бизнеса.

ошибка:

- Фото «идеальных» отзывов из интернета. Клиент чувствует фальшь.



3. ЗНАЧИМОСТЬ

Клиент должен ощутить: его ситуация важна.

пример:

- Давайте разберем вашу задачу, чтобы подобрать именно то, что вам подойдет.
- Понимаю, что для вас это критично. Давайте посмотрим варианты решения.

ошибка:

- Общие фразы: всем подойдет, это для всех.

4. ВЫГОДА

Не что это **делает**, а что это **дает**.

пример:

- Этот инструмент сократит ваше время на отчеты минимум на 30%.
- Сэкономите около 3000 рублей ежемесячно – вот расчет.

ошибка:

- Описание функций вместо результата.



5. ДЕФИЦИТ

Когда предложение ограничено, ценность растет.

пример:

- На эту модель действует цена только до воскресенья.
- На следующий поток осталось 8 мест, потому что группа ограничена.

ошибка:

- Искусственный дефицит. Клиенты быстро считывают обман.

6. НОВИЗНА

Мозг реагирует на новое → значит, внимание выше.



пример:

- Мы обновили продукт, теперь он делает то в 2 раза быстрее.
- Мы – первая компания, которая предоставляет такую опцию в онлайн.

ошибка:

- Новизна ради новизны. Клиент должен понимать, зачем.

7. ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ

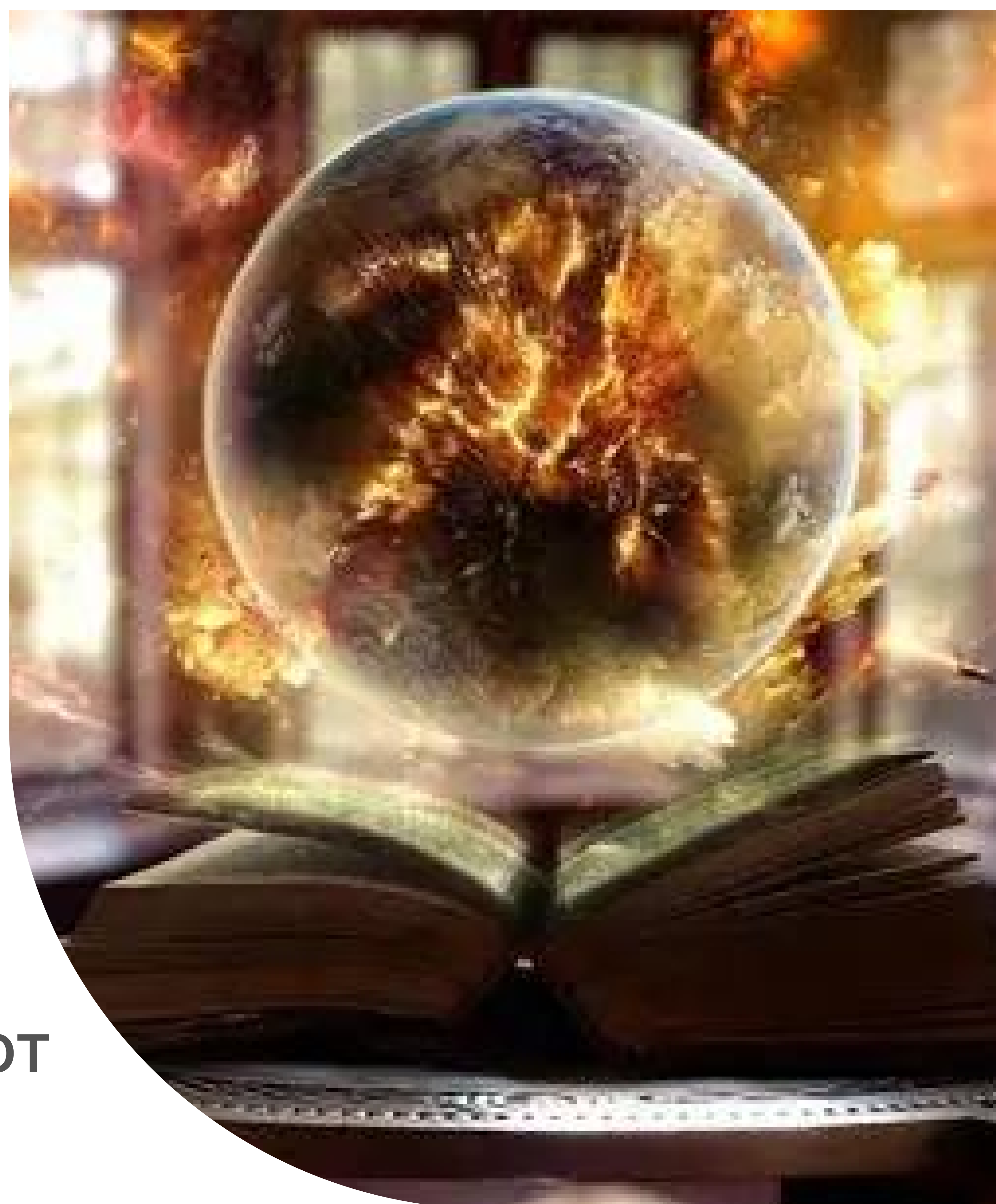
Чем проще путь клиента, тем меньше тревожности.

пример:

- Давайте покажу 3 простых шага, как мы работаем.
- После оплаты вы получаете доступ в течение 3 минут – вот инструкция.

ошибка:

- Слишком сложный процесс, который клиент должен разбираться сам.



8. БЕЗОПАСНОСТЬ ВЫБОРА

Гарантии – противоядие от страха ошибки.

пример:

- Если за 7 дней вам не подойдет – вернем оплату.
- Вы можете попробовать базовый пакет бесплатно, чтобы понять, подходит ли он вам.

ошибка:

- Мелкий шрифт, скрытые условия, подвох.



9. ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ

Клиент хочет получить решение, созданное под него.

пример:

- С учетом вашей задачи и бюджета я бы предложил вот этот вариант. Он решает ваш конкретный запрос.
- У вас маленький офис? Тогда давайте рассмотрим компактную версию.

ошибка:

- Универсальные скрипты «для всех».



10. ИНЕРЦИЯ ПОКУПАТЕЛЯ



Люди часто выбирают ничего не менять.

пример:

- Попробуйте бесплатно 3 дня – никаких данных карты не нужно.
- Начните с минимального пакета, потом легко расширите.

ошибка:

- Сразу предлагать большой, дорогой пакет. Клиент «замерзает» от масштаба решения.



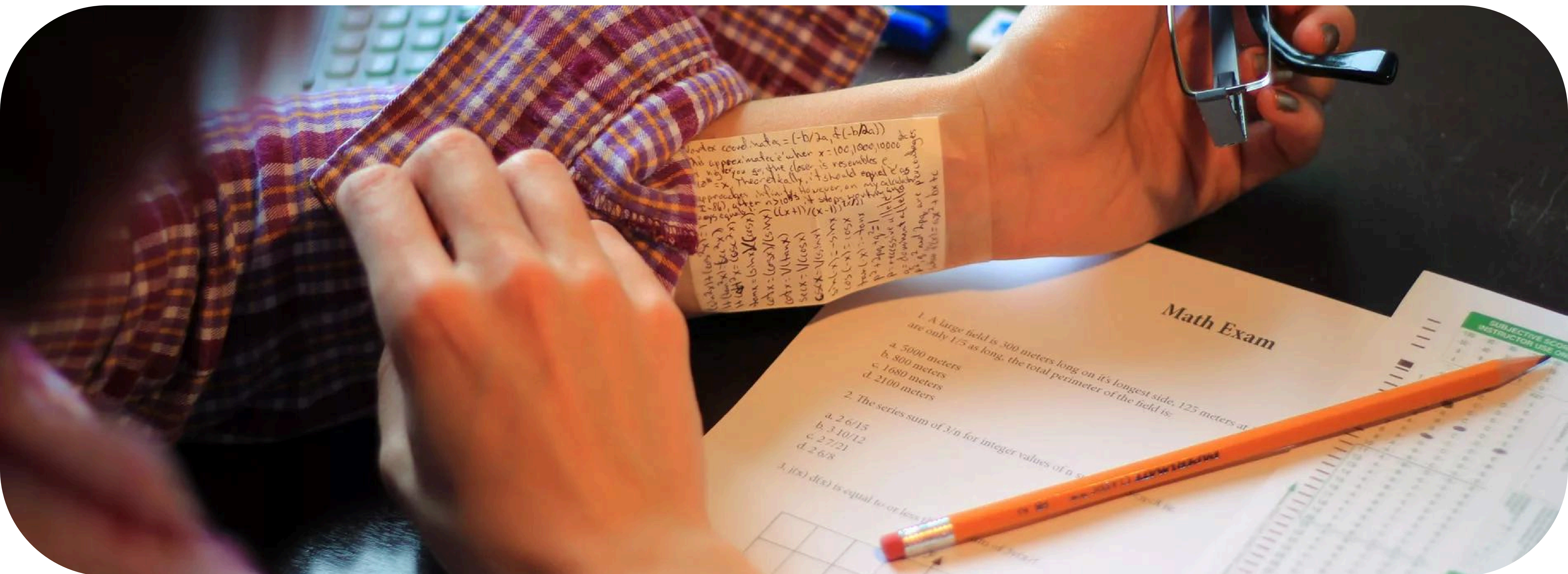
Значит, нужно помочь, сделать первый шаг очень легким.

ХОТИТЕ ГЛУБЖЕ ПОГРУЗИТЬСЯ В ПСИХОЛОГИЮ ПРОДАЖ И ПЕРЕГОВОРОВ?

Приходите на **ПЯТИДНЕВНЫЙ** практикум по продажам. Научитесь основным техникам продаж, напишете и положите в портфолио первый кейс, узнаете как без труда устроиться на работу с зарплатой выше 100 тыс. рублей.

Переходи на сайт

МИНИ-ШПАРГАЛКА: КАКОЙ ТРИГГЕР ИСПОЛЬЗОВАТЬ?



Рациональный клиент:



- ✓ доверие
- ✓ выгода
- ✓ предсказуемость

Осторожный клиент:



- ✓ безопасность
- ✓ социальное доказательство

Эмоциональный клиент:



- ✓ значимость
- ✓ персонализация
- ✓ новизна

Быстрый решатель:



- ✓ дефицит
- ✓ выгода
- ✓ предсказуемость

ЧЕК-ЛИСТ: ФРАЗЫ, КОТОРЫЕ УБИВАЮТ ПРОДАЖИ

Каждое предложение ниже снижает доверие, включает защиту и делает клиента холоднее. Если менеджер использует хотя бы 2-3 из них, конверсия падает в разы.

ВАМ ТОЧНО ЭТО НУЖНО

Звучит как давление. Клиент решит, что им манипулируют.

ДАВАЙТЕ Я ВАМ РАССКАЖУ

Моментаально включает защиту.
Человек не просил рассказ.
Он хочет диалог, а не лекцию.

У НАС САМОЕ ЛУЧШЕЕ/ ВЫГОДНОЕ/УНИКАЛЬНОЕ

Клиент слышал это сто раз. Сразу минус доверие.



ЭТО СТОИТ ВСЕГО...

Пытается уменьшить стоимость → создает ощущение подвоха.

У НАС АКЦИЯ ТОЛЬКО СЕГОДНЯ

Пахнет дешевыми продажами.
Клиент понимает, что это уловка.

ЧТО ВАС ОСТАНАВЛИВАЕТ?

Правильный, но агрессивный допрос. Клиент чувствует себя обязанным оправдываться.
Лучше его перефразировать.

ДАВАЙТЕ Я ОБЪЯСНЮ, ЗАЧЕМ ВАМ ЭТО

Позиционирует менеджера «сверху». Клиент мгновенно сопротивляется.

БЕЗ ЭТОГО ВАМ БУДЕТ ТЯЖЕЛО

Манипуляция страхом. Клиент – взрослый, не ребенок.

МЫ РАБОТАЕМ 10 ЛЕТ, У НАС БОЛЬШИЕ КЛИЕНТЫ

Пустые аргументы, если не привязаны к потребности клиента.

ЕСЛИ НЕ КУПИТЕ СЕЙЧАС, ПОТОМ ПОЖАЛЕЕТЕ

Вызывает раздражение и мгновенный отказ.

ЭТО СТАНДАРТНАЯ ПРОЦЕДУРА

Пахнет дешевыми продажами. Клиент понимает, что это уловка.

НИКАКИХ РИСКОВ НЕТ

Ложь. Риски бывают всегда. Лучше сказать, как вы их снижаете.

МЫ ВСЕМ ТАКОЕ ПРЕДЛАГАЕМ

Клиент тут же чувствует себя «еще одним



ДАВАЙТЕ Я ВАС ЗАПИШУ

Финальное давление. Часто убивает уже готовую сделку.

НУ ЧТО, БЕРЕТЕ

Самая грубая ошибка, превращает продажу в торг на рынке.



ХОТИТЕ ПЕРЕСТАТЬ СЛИВАТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ И ТЕРЯТЬ ДЕНЬГИ?

Приходите на пятидневный практикум по продажам. Научитесь основным техникам продаж, напишете и положите в портфолио первый кейс, узнаете как без труда устроиться на работу с зарплатой выше 100 тыс. рублей.

[Переходи на сайт](#)

ТОП-20 ФРАЗ, КОТОРЫЕ ПОКАЗЫВАЮТ ДОВЕРИЕ И ПРОДАЮТ БЕЗ ДАВЛЕНИЯ

Это фразы - мостики, фразы - поддержки и фразы - прояснения. Они снимают напряжение, открывают клиента, помогают ему самому принять решение – без давления и манипуляций.

ДАВАЙТЕ ПОЙМЕМ, ЧТО ДЛЯ ВАС ВАЖНО

Создает ощущение заботы, а не продаж.

ХОЧУ УБЕДИТЬСЯ, ЧТО Я ПРАВИЛЬНО ВАС ПОНЯЛ...

Фраза-присоединение. Клиент расслабляется.



РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАК ВЫ ЭТО ВИДИТЕ?

Фраза-присоединение. Клиент расслабляется.

ЕСЛИ УДОБНО, ЗАДАМ ПАРУ УТОЧНЯЮЩИХ ВОПРОСОВ

Уважение + разрешение → доверие растет.

ВОТ, ГДЕ ЭТО МОЖЕТ БЫТЬ ВАМ ПОЛЕЗНО

Переводит разговор в язык выгоды.

У ВАС ЕСТЬ ХОРОШИЙ ПОВОД СОМНЕВАТЬСЯ

Разоружает клиента. Снимает сопротивление.



ДАВАЙТЕ ПОСМОТРИМ НА ЭТО ВМЕСТЕ

Менеджер становится партнером, а не продавцом.

ЧТО ДЛЯ ВАС СЕЙЧАС ПРИОРИТЕТНЕЕ: ЦЕНА, СКОРОСТЬ ИЛИ УДОБСТВО

Простой вопрос, который открывает структуру потребности.



ВЫ НЕ ОБЯЗАНЫ РЕШАТЬ БЫСТРО

Снимает давление, увеличивает доверие.

КАК ВЫ ПОЙМЕТЕ, ЧТО ЭТО РЕШЕНИЕ – ВАШЕ?

Клиент начинает сам формулировать критерии покупки.

СРАВНИМ ВАРИАНТЫ, ЧТОБЫ ВЫ ВЫБРАЛИ КОМФОРТНЫЙ

Клиент чувствует контроль над ситуацией

ДАВАЙТЕ РАЗБЕРЕМ, КАК ЭТО РЕШАЕТ ВАШ ЗАПРОС

Фокус на проблеме клиента, а не на продукте



СУДЯ ПО ТОМУ, ЧТО ВЫ СКАЗАЛИ, ВАМ ВАЖНО...

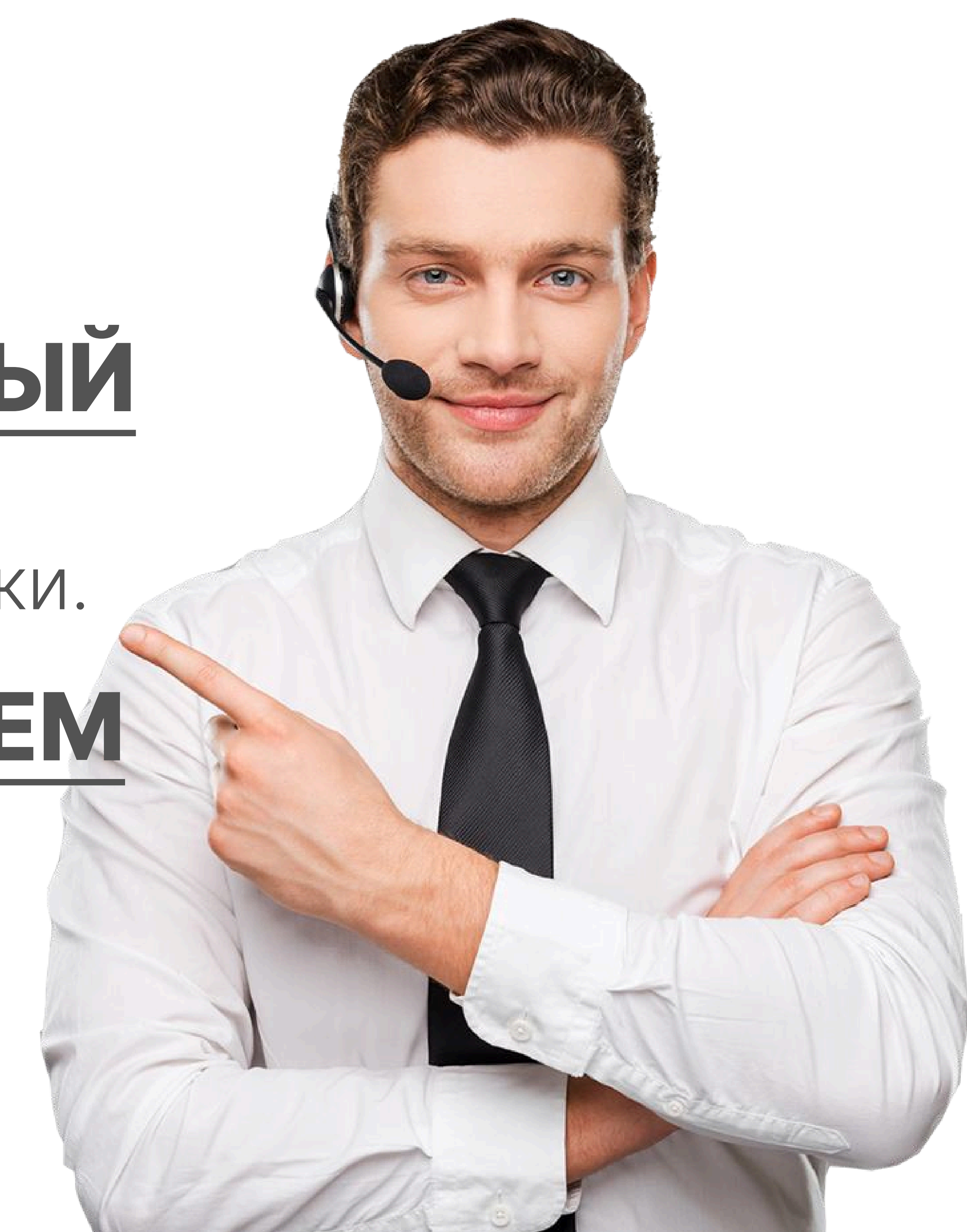
Показывает, что менеджер слушает, а не говорит.

ЕСЛИ ХОТИТЕ, ПОКАЖУ САМЫЙ БЕЗОПАСНЫЙ ВАРИАНТ

Включает ощущение защиты и поддержки.

КАК ВАМ ТАКАЯ ИДЕЯ? МОЖЕМ ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД ВАС

Гибкость = доверие.



У ВАС ЕСТЬ ХОРОШИЙ ПОВОД СОМНЕВАТЬСЯ

Разоружает клиента.
Снимает сопротивление.

МОГУ ПРЕДЛОЖИТЬ РЕШЕНИЕ, КОТОРОЕ УЖЕ ПОМОГАЛО КЛИЕНТАМ С ПОХОЖЕЙ СИТУАЦИЕЙ

Социальное доказательство без пафоса.

ЕСЛИ БЫ ВЫ ПОЛУЧИЛИ ИМЕННО ТО, ЧТО ХОТИТЕ – КАК БЫ ЭТО ВЫГЛЯДЕЛО?

Делает потребность ясной даже для самого клиента.

ДАВАЙТЕ Я ПОДЫТОЖУ, ЧТОБЫ МЫ ГОВОРИЛИ ОБ ОДНОМ И ТОМ ЖЕ

Контроль диалога, но без давления.

ГОТОВ ПРОДОЛЖИТЬ, КОГДА ВАМ УДОБНО

Максимальное уважение → максимальный уровень доверия.



ХОТИТЕ УМЕТЬ РАЗГОВАРИВАТЬ С КЛИЕНТАМИ НА ИХ ЯЗЫКЕ И ДЕЛАТЬ ПРОДАЖИ НА РАЗ, ДВА, ТРИ?

Приходите на пятидневный практикум по продажам. Научитесь основным техникам продаж, напишете и положите в портфолио первый кейс, узнаете как без труда устроиться на работу с зарплатой выше 100 тыс. рублей.

[Переходи на сайт](#)

ГАЙД: «ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ ЗАРПЛАТА СПЕЦИАЛИСТА ПО ПРОДАЖАМ»

Разберемся из чего складывается зарплата менеджера по продажам, за что ему платят так много денег. Менеджеру или специалисту по продажам платят за взаимодействие с клиентом. Редко какой клиент покупает товар через чат бота без участия живого человека, особенно если эта покупка на большие чеки. Менеджер по продажам общается с клиентом в звонке или переписке, рассказывает о продукте или услуге, помогает клиенту с оформлением и покупкой.

ЕСТЬ 4 ОСНОВНЫЕ СХЕМЫ МОТИВАЦИИ СПЕЦИАЛИСТА ПО ПРОДАЖАМ:

Оклад + % с продаж

- Менеджер получает фиксированный оклад
- Сверх оклада имеет процент с продаж

Оклад за kpi + % с продаж

- Менеджер получает фиксированную сумму за выполнение обязательных задач (kpi)
- Сверх бонуса за выполнение kpi имеет процент с продаж

Оклад + kpi + % с продаж

- Менеджер получает фиксированный оклад
- Фиксированную сумму за выполнение обязательных задач (kpi)
- Процент с продаж

Все вышеперечисленное + динамический % с продаж

- Чем больше менеджер продал, тем выше процент с продаж. Например, за продажи на миллион рублей – 5%, за 1 200 000 – 5.5%, за полтора миллиона – 7%.



**КАЖДАЯ СХЕМА ПО СВОЕМУ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА И ПОЗВОЛЯЕТ
ЗАРАБАТЫВАТЬ ОТ 120 ТЫС БЕЗ
ПОТОЛКА. ХОТИТЕ ЗНАТЬ КАК ЭТО
ДЕЛАТЬ?**

Приходите на пятидневный практикум по продажам. Научитесь основным техникам продаж, напишете и положите в портфолио первый кейс, узнаете как без труда устроиться на работу с зарплатой выше 100 тыс. рублей.

[Переходи на сайт](#)

БАЗОВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЦА

Основные данные, которые нужно знать о вашей целевой аудитории



География – страна, город, район



Пол – мужской, женский



Возраст 18-25, 25-37, 37-60 ++



Интересы – мальчиков интересует одно, девочек другое. У студентов одни потребности, у пенсионеров другие.

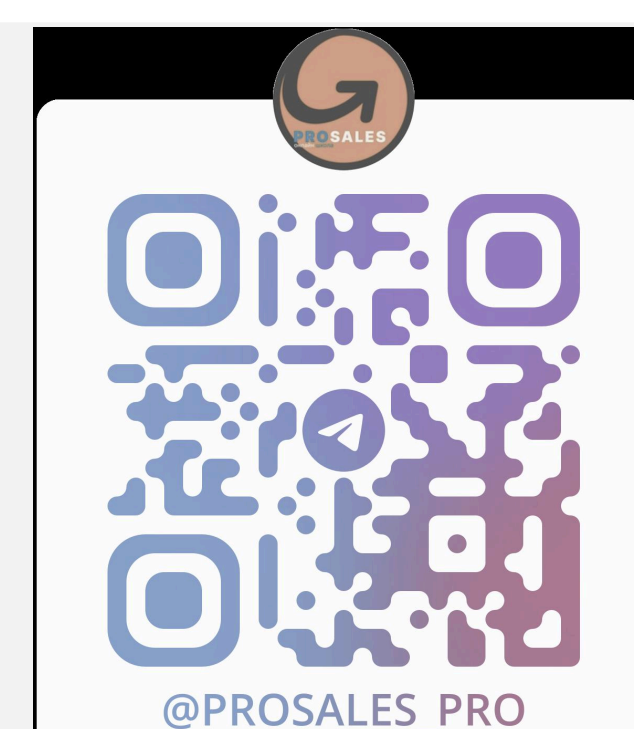


Семейное положение –
Одинокие люди чаще тратят на себя, Пары - на совместный досуг. Семьи с детьми распределяют бюджет на детские товары, образование и жильё.



Уровень дохода – кому то нужно предлагать рассрочку, а кто то сразу готов оплатить полную стоимость

Еще больше про изучение и сегментирование целевой аудитории ищите на
[@prosales_pro](https://www.instagram.com/prosales_pro)



ТРИ ОШИБКИ, КОТОРЫЕ УБИВАЮТ ПРОДАЖИ

Даже лучший продукт и качественная презентация не спасут, если вы допускаете ключевые ошибки в продажах. Вот три из них, которые могут оттолкнуть клиента и закрыть ему дверь к покупке.

ВЫ СЛИШКОМ МНОГО ГОВОРИТЕ И МАЛО СЛУШАЕТЕ

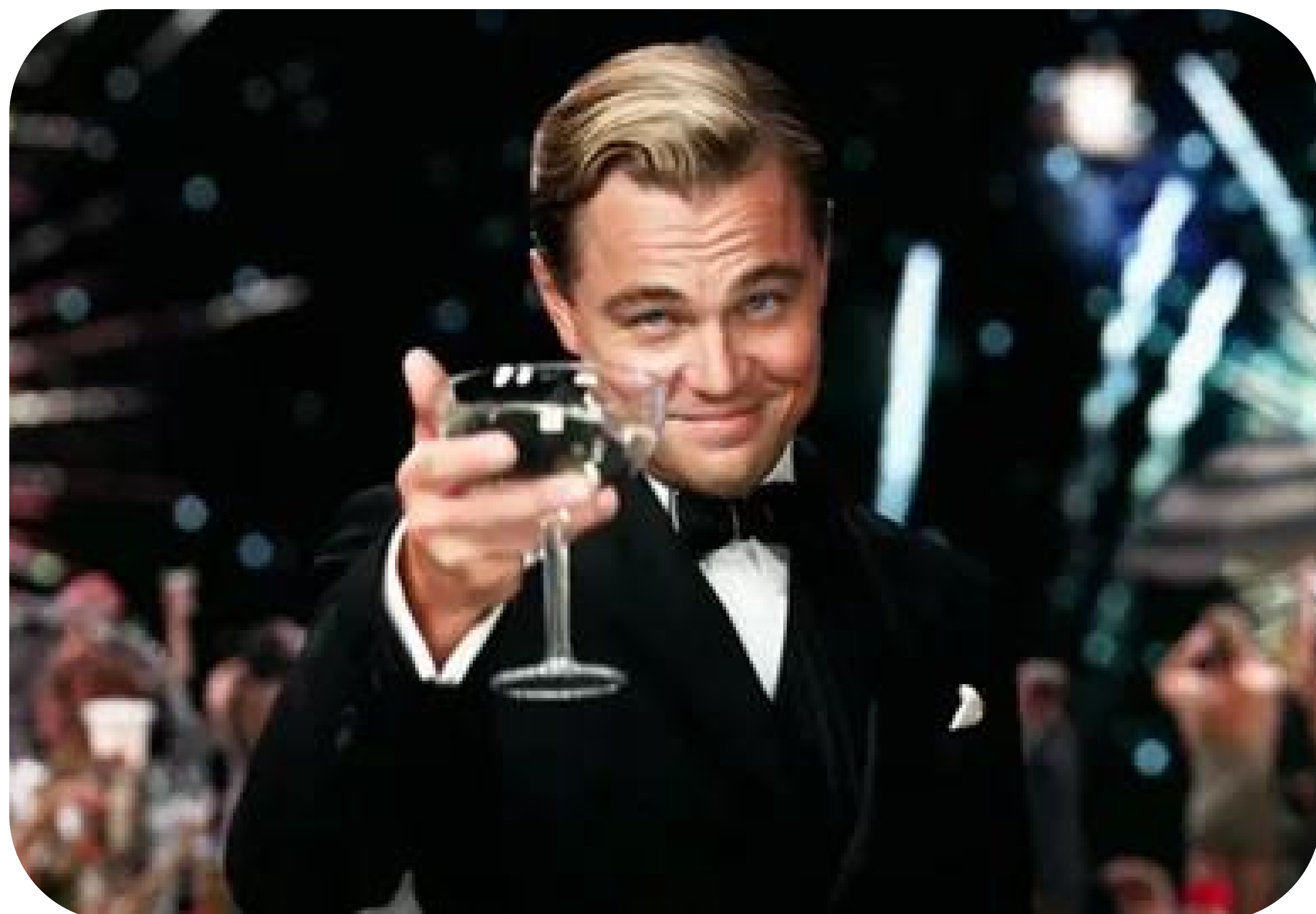
Увлеченный продавец может часами рассказывать о продукте и забыть, что клиенту важно быть услышанным.

Продажа — это диалог, а не монолог. Слушайте больше,

чем говорите. Задавайте вопросы, чтобы понять, чего клиент хочет, и адаптируй свое предложение под его нужды.



ВАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ КОНКРЕТНО И НЕ ПОДКРЕПЛЕНО ПРИМЕРАМИ



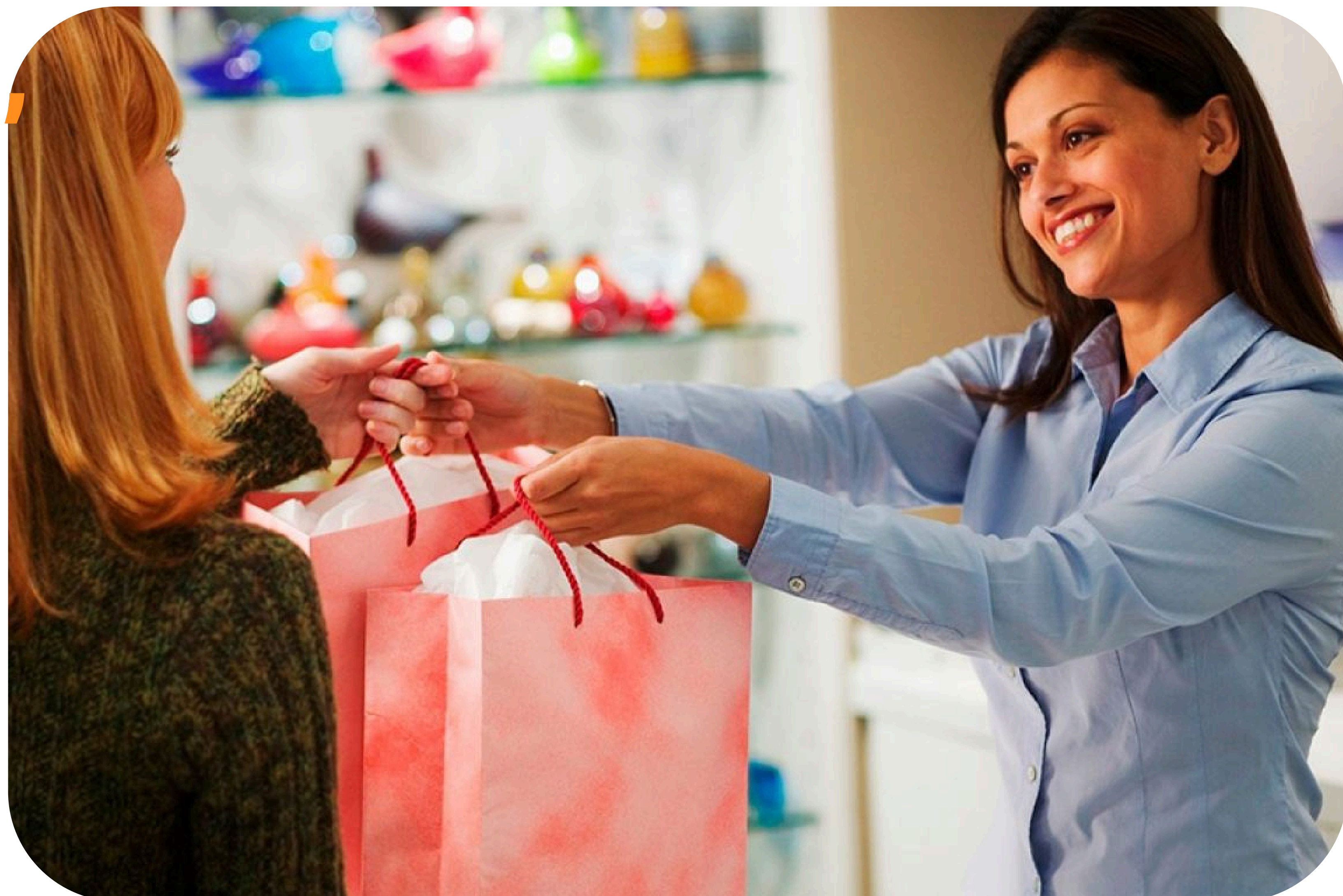
абстрактного «Это сэкономит вам деньги» скажи: «Эта услуга позволит сократить расходы на 20% и освободит до 2 часов времени ежедневно». Конкретные выгоды легче понять, и они вызывают доверие

ВЫ ПРОДАЕТЕ ТОВАР, А НЕ РЕШЕНИЕ

Люди покупают не продукт, а то, как он решит их проблему. Например, клиенту не нужен просто антивирус, ему нужно спокойствие и защита данных.

Подчеркивайте, какие боли и

задачи закрывает ваш продукт, а не его технические характеристики.



ВСЕ НАЧИНАЮЩИЕ СПЕЦИАЛИСТЫ ПО ПРОДАЖАМ ДОПУСКАЮТ ОШИБКИ, СЛИВАЮТ КЛИЕНТОВ И ТЕРЯЮТ В ЗАРПЛАТЕ. ЭТО НОРМАЛЬНО. ХОТИТЕ СВЕСТИ ОШИБКИ И ПОТЕРИ К МИНИМУМУ?

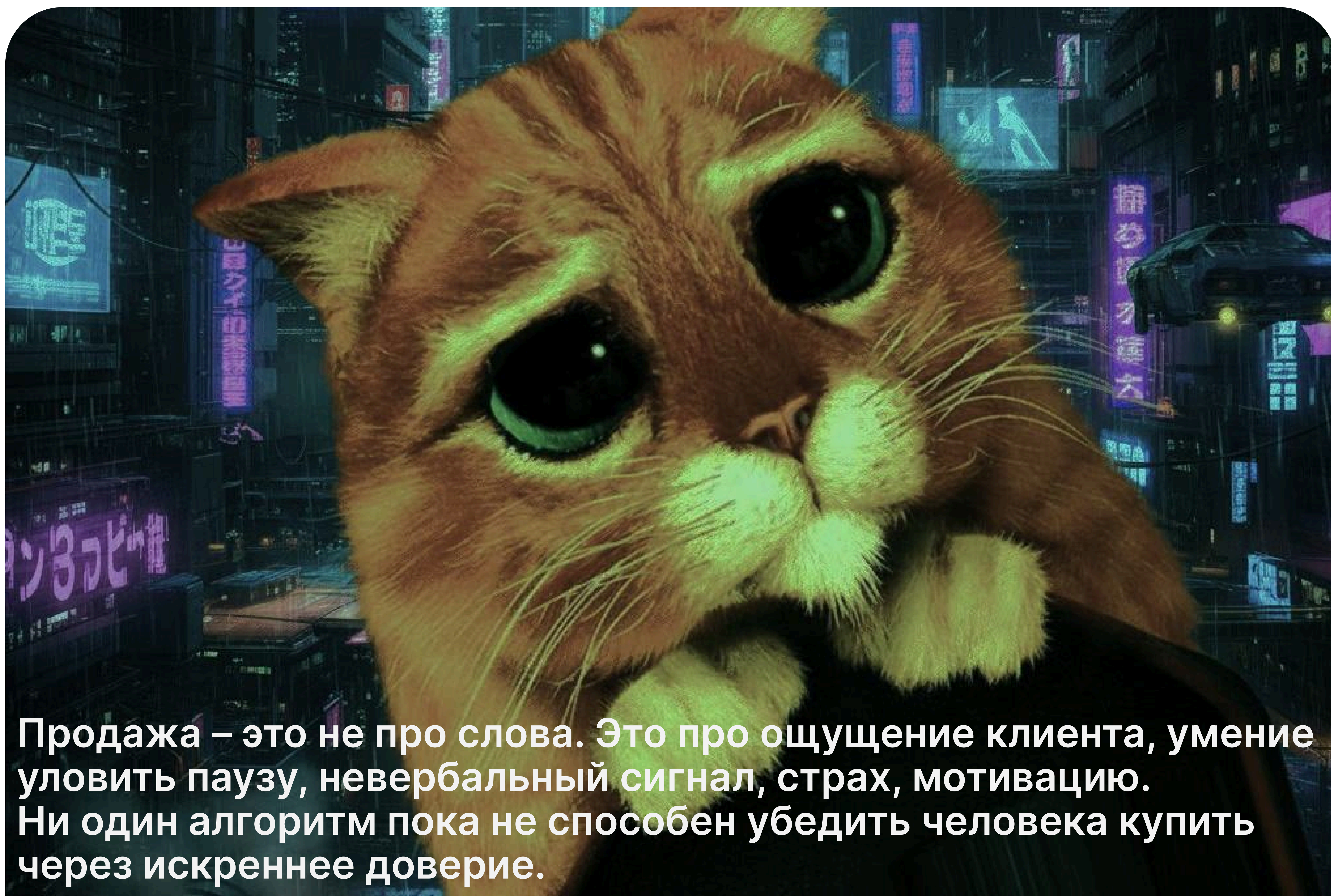
Добро пожаловать на пятидневный практикум по продажам. Научитесь основным техникам продаж и переговоров, напишете и положите в портфолио первый кейс, узнаете как без труда устроиться на работу с зарплатой выше 100 тыс. рублей.

[Переходи на сайт](#)

ПОЧЕМУ СПЕЦИАЛИСТЫ ПО ПРОДАЖАМ ВЫЖИВУТ, КОГДА ДРУГИХ ЗАМЕНИТ ИИ



Парадокс, но факт: среди всех профессий именно продажи пока остаются одной из самых защищенных зон. ИИ может писать скрипты, прогнозировать конверсии и даже вести переписку, но эмпатия, харизма и интуиция не копируются.



Продажа – это не про слова. Это про ощущение клиента, умение уловить паузу, невербальный сигнал, страх, мотивацию. Ни один алгоритм пока не способен убедить человека купить через искреннее доверие.

В БУДУЩЕМ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ СТАНЕТ НЕ ОПЕРАТОРОМ, А ДИРИЖЕРОМ ДАННЫХ



Он будет управлять ИИ, который анализирует клиента, и подключаться в тот момент, когда нужно почувствовать, а не посчитать.

**НАУЧИТЬСЯ ПРОДАВАТЬ,
РАЗГОВАРИВАТЬ С КЛИЕНТОМ НА ОДНОМ
ЯЗЫКЕ, УБЕЖДАТЬ, ИСПОЛЬЗОВАТЬ
ТЕХНИКИ ПРОДАЖ МОЖНО НА НАШЕМ
ПЯТИДНЕВНОМ ПРАКТИКУМЕ ПО
ПРОДАЖАМ.**

Научитесь основным техникам продаж и переговоров, напишете и положите в портфолио первый кейс, узнаете как без труда устроиться на работу с зарплатой выше 100 тыс. рублей.

[Переходи на сайт](#)