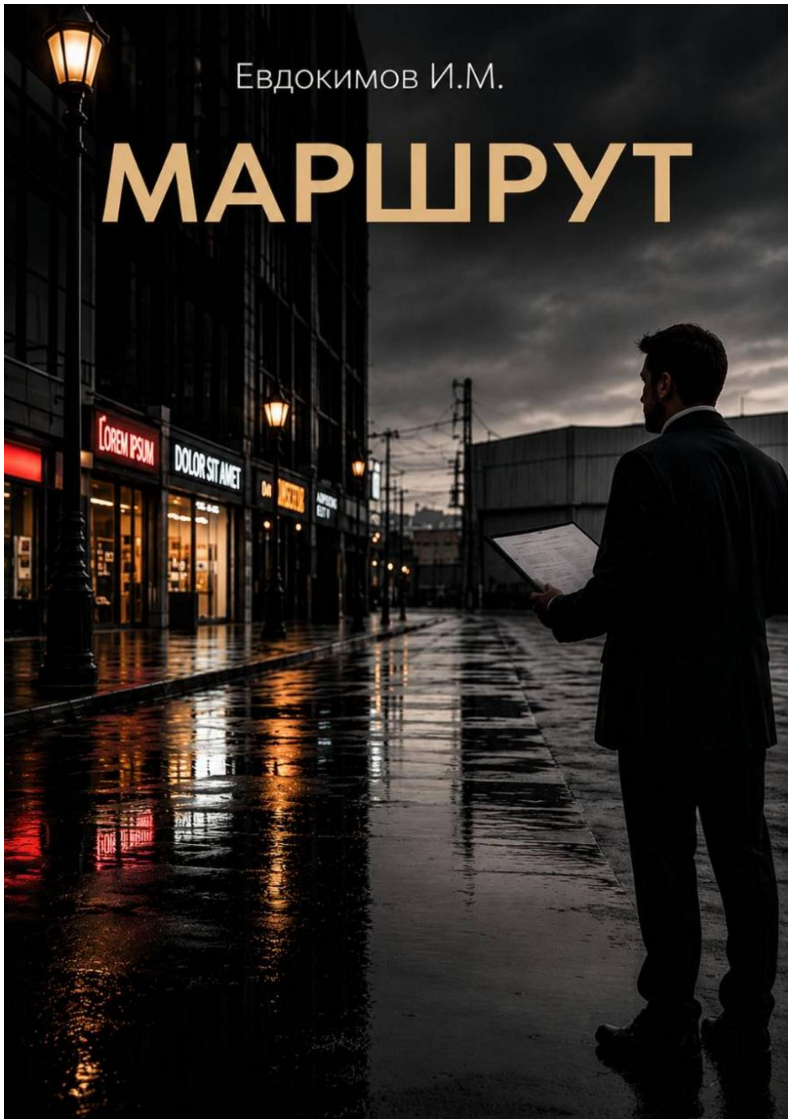


Евдокимов И.М.

МАРШРУТ



Иван Евдокимов

Маршрут

<https://litres.ru/73988509>

SelfPub; 2026

Аннотация

Профессию нельзя понять со стороны. Её можно узнать только изнутри.

Книга-погружение в реальную работу торгового представителя. Без прикрас и мотивационных речей. Только суровая практика: визиты к клиентам, ошибки новичков, психология общения и системное управление территорией.

Для тех, кто хочет перестать работать ради процесса и начать управлять результатом. Для тех, кто понимает, что территория помнит старые ошибки, а победа часто зависит от того, кто первым договорился о будущем заказе.

Прочитайте эту книгу, если хотите увидеть свою работу глазами опытного человека.

Содержание

Предисловие	4
ГЛАВА 1 — ПЕРВЫЕ ДНИ	5
1.1 «Оформление»	5
1.2 «52 группы»	9
1.3 «Каркас визита»	12
1.4 «Как выглядит нормальный визит»	15
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Иван Евдокимов

Маршрут

Предисловие

Эта книга — не художественный роман в классическом смысле. Это попытка зафиксировать профессию изнутри, такой, какой она проявляется в реальной полевой работе. Здесь нет выстроенного идеального сюжета и нет стремления к драматургии ради драматургии. События и ситуации взяты из практики работы в продажах. Часть из них объединена, часть упрощена, но логика процессов сохранена.

Рассказчик — это версия человека в более позднем периоде жизни, который наблюдает и описывает свой опыт. Артем — не отдельный герой, а ранняя версия этого опыта, собранная из реальных ситуаций и рабочих состояний.

Эта книга не про успех и не про провал. Она про то, как выглядит работа изнутри, когда ты в ней находишься каждый день.

ГЛАВА 1 — ПЕРВЫЕ ДНИ

1.1 «Оформление»

В понедельник до обеда в офисе обычно тихо: торговые уже на маршрутах, телефон звонит редко, на почте почти ничего срочного. Самое спокойное время за весь день. Я сидел за ноутбуком, когда в дверь постучали неуверенно.

— Заходи.

Дверь открылась, и в кабинет вошёл Артём. Обычный опрятный парень: чистая рубашка, тёмные джинсы, папка с документами в руках. По лицу сразу видно — старается держаться спокойно, но внутри уже перегружен. Так почти все заходят в первый день.

Он быстро осмотрел рабочее пространство: четыре рабочих места, мой стол у окна, кофемашина у стены, чайник, стеллаж с каталогами и архивом. Ничего особенного. И именно это новичков обычно сбивает сильнее всего, потому что они ждут увидеть какую-то большую сложную систему, а она выглядит как обычный маленький офис на двадцать с небольшим квадратов.

— Артём?

— Да.

— Проходи. Документы доставай.

Он сел напротив и начал выкладывать бумаги на стол чуть быстрее, чем нужно — пальцы уже работали отдельно от головы. Я не торопил. Пока проверял документы, он снова оглядел офис, а потом не выдержал:

— Если честно... я вообще по-другому всё представлял.

Я усмехнулся:

— Как именно?

Он пожал плечами:

— Не знаю. Шумнее, что ли. Людей больше. Движения.

— Движение сейчас в городе. Все на маршрутах.

Он кивнул, но видно было — легче ему не стало. Это нормальное состояние, когда человек уже устроился на работу, но ещё не понимает, куда именно попал. Я закончил с документами и отодвинул папку:

— Самое важное сейчас — не пытайся понять всё сразу. Информации будет много.

Он коротко усмехнулся:

— Поздно.

— Нормально. Все через это проходят.

Я встал, налил себе кофе:

— Ты сейчас смотришь вокруг, и тебе кажется, что работа снаружи слишком простая.

Он посмотрел внимательнее. Попал.

— Есть такое.

Я сел обратно:

— А через неделю тебе будет казаться, что здесь слишком

много всего одновременно.

— А потом?

— Потом начнёшь видеть порядок.

Он кивнул, хотя было видно — пока это звучит как абстракция. Я открыл шкаф, достал толстый каталог и положил перед ним. Артём машинально посмотрел на толщину и тихо выдохнул. Вот теперь картинка в его голове начала меняться в привычную сторону: «Ага. Вот где начинается проблема». Несколько секунд я специально ничего не говорил.

— Это всё продукция? — спросил он.

— Да.

— Так много?

— Да. И это ещё не всё.

Он коротко засмеялся. Не потому что смешно — просто психика пытается сбросить напряжение от перегруза. Артём открыл каталог, пролистал несколько страниц, остановился, а потом посмотрел на меня:

— Это вообще реально выучить?

— Нет.

Он замер.

— В смысле?

— Если пытаться запомнить всё сразу — нет.

Пауза затянулась чуть дольше обычного. Я забрал книгу, раскрыл на середине и снова положил перед ним:

— Поэтому никто так не делает.

И вот в этот момент он впервые за всё утро немного рас-

слабился. Совсем чуть-чуть, но достаточно, чтобы перестать смотреть на работу как на стену, в которую сейчас придётся врезаться лбом.

1.2 «52 группы»

Артём снова открыл каталог — уже осторожнее. Не как человек, который пытается срочно всё запомнить, а скорее как человек, который пытается понять масштаб проблемы. Я дал ему полистать пару минут и не мешал. Новички в этот момент всегда делают одно и то же — пытаются оценить объём того, во что влезли.

Страницы щёлкали быстро, слишком быстро. Это тоже показатель: когда человек листает с такой скоростью, он уже почти ничего не читает — просто психика пытается понять размер нагрузки. Наконец он закрыл каталог:

— Тут реально тысяч пятнадцать позиций?

— Примерно.

Он покачал головой:

— Я половину названий даже не понял.

— И не должен.

Он посмотрел с подозрением, будто ждал объяснения. Я подтянул к себе лист бумаги и написал сверху: «52 группы».

— Смотри.

Он молча ждал.

— У тебя сейчас типичная ошибка новичка. Ты смотришь на ассортимент как на пятнадцать тысяч отдельных товаров.

— А как надо?

— Как на повторяющиеся группы.

Я развернул лист к нему:

— Пятьдесят две группы. В году — пятьдесят две недели.

Он нахмурился, но уже начал цепляться за мысль.

— Одна неделя — одна группа.

Пауза. Он посмотрел сначала на лист, потом на каталог:

— То есть мне не надо пытаться понять всё сразу?

— Вообще нельзя пытаться понять всё сразу.

Он усмехнулся:

— А я уже начал.

— Это нормально.

Я откинулся на спинку кресла:

— Обычно как люди себе голову ломают в начале? Открывают каталог и пытаются сразу запомнить: названия, характеристики, упаковки, бренды, цены.

Я пожал плечами:

— Через несколько дней в голове уже каша.

Судя по выражению лица, он был где-то рядом с этим состоянием уже сейчас.

— А как тогда учить?

— Никак пока.

Он снова посмотрел настороженно.

— Смотришь одну группу. На маршруте обращаешь внимание в основном на неё. Потом следующую.

Я постучал ручкой по листу:

— Повторение в полях работает лучше, чем попытка всё выучить за столом.

Он задумался:

— А остальные группы?

— Пока просто существуют рядом.

Он коротко усмехнулся:

— Звучит слишком спокойно.

— Спокойно звучит, — сказал я, — делается тяжелее.

Он впервые нормально улыбнулся — уже не из вежливости. Я забрал лист и написал ниже: «Увидел → повторилось → начал узнавать».

— Вот так обычно и начинается нормальная работа в полях.

Он прочитал несколько раз, потом снова открыл каталог. Уже медленнее. Перегруза меньше не стало. Но у него впервые появилась хоть какая-то структура вместо сплошного объёма информации.

1.3 «Каркас визита»

Во вторник утром город уже жил рабочим ритмом: пробки плотнее, магазины открыты, торговые давно в полях. Артём приехал чуть раньше. Это тоже нормально — новички почти всегда приезжают заранее, потому что дома всё равно не сидится спокойно. Когда я зашёл в офис, он уже изучал маршрут и периодически поглядывал на каталог. Не читал, скорее сверял своё внутреннее напряжение с реальностью.

— Доброе утро.

— Доброе.

Я поставил кофе и сел напротив:

— Сегодня поедem в поля, но перед этим быстро разберём одну вещь.

Он сразу собрался вниманием. Я взял лист бумаги и ручку:

— Смотри. Самая частая ошибка новичка — заходить в точку без структуры.

Нарисовал пять коротких пунктов:

— Вход;

— Оценка;

— Контакт;

— Работа;

— Выход.

Подвинул лист к нему. Он прочитал молча.

— Это этапы визита, — сказал я, — они почти везде одинаковые.

— И что на каждом делать?

— Пока не углубляйся. Сейчас главное уловить последовательность.

Я постучал ручкой по первому пункту:

— Вход. Ты заходишь не в «магазин» — ты заходишь в уже идущий процесс. Где-то разгрузка, где-то очередь, где-то продавец ругается с поставщиком, где-то инвентаризация. — Я пожал плечами. — И если ты влетаешь со своим «здрасте, а можно заказик» не в тот момент — ты ломаешь визиту темп ещё до начала разговора.

Он усмехнулся:

— Такое часто бывает?

— Постоянно.

Я перевёл ручку ниже:

— Второе — оценка. Сначала смотришь, не говоришь, не лезешь сразу. Просто оцениваешь: кто занят, кто свободен, какой ритм у точки.

Он кивнул. Пока без вопросов — это хорошо. — Третье — контакт. Только после того, как разобрался в ситуации, не раньше. — Я сделал паузу. — Большинство новичков пытаются начать с контакта.

— А должны?

— С оценки.

Он снова посмотрел на лист, потом спросил:

— А если времени мало?

Я усмехнулся:

— Тогда особенно нельзя пропускать оценку.

Он задумался. Я продолжил:

— Четвёртое — работа: полка, остатки, задачи — всё, ради чего приехал. И только потом выход.

— Почему это отдельный этап?

— Потому что многие уходят из точки раньше, чем закончили работу психологически.

Он нахмурился:

— В смысле?

— В прямом. Суетятся, резко исчезают, не фиксируют договоренности, не закрывают разговор нормально. — Я убрал ручку. — И потом через неделю получают странное отношение на ровном месте.

Он медленно кивнул.

— И это весь визит?

— Каркас — да.

— А дальше?

Артём машинально взял в руки ключи от машины. Я посмотрел на него:

— Дальше начинается самое неприятное.

— Что?

— Попытка сделать всё это вживую, когда внутри шумит голова. Сейчас поедем. Я тебе в первом магазине покажу, как работают все эти этапы.

1.4 «Как выглядит нормальный визит»

Артём вёл машину слишком аккуратно — не потому что плохо водил, а потому что голова была занята сильнее дороги. Это нормальное состояние в первый выезд: человек ещё не в работе, он только подъезжает к мысли, что сейчас придётся взаимодействовать с живыми людьми, а не с теорией. Навигатор сообщил о повороте, и мы свернули к небольшому магазину у дороги. Я посмотрел в окно на вывеску и спокойно сказал:

- Смотри, сейчас коротко проговорю наш план визита:
- Сначала поздороваемся и быстро оценим полку;
- потом проверим остатки;
- дальше обсудим акцию;
- если есть брак — оформим;
- потом дебиторка, у них оплата подходит;
- и в конце заказ.

Я пожал плечами:

- Плюс-минус так выглядит большая часть визитов.

Он кивнул. Судя по лицу, ожидал чего-то сложнее. Я открыл дверь машины:

- Главное сейчас — не пытайся всё запомнить. Просто смотри, что за чем идёт.

Мы вошли. За дверью всё жило обычной жизнью: касса, покупатели, кто-то принимал товар возле склада. Я не пошёл сразу к продавцу. Сначала коротко считал полку — автоматически, как человек, который проверяет карту перед движением. Артём шёл рядом молча, просто наблюдая.

Продавец подняла голову.

— Доброе утро.

— Доброе.

Без лишней бодрости, без «продажного голоса» — обычный рабочий контакт. Я быстро прошёлся глазами по полке:

— По акции вот это нормально встало. А вот здесь уже пустовато.

Продавец сразу повернулась посмотреть. Разговор пошёл сам, без лишних заходов. Артём это заметил — по реакции. Дальше остатки, потом брак — пара помятых упаковок у склада, потом дебиторка.

Коротко, спокойно:

— По оплате сегодня получится закрыть?

— Да, бухгалтер с обеда будет.

— Хорошо.

И только потом заказ — рабочий, без давления. Минут через десять мы уже вышли обратно. Артём сел в машину и несколько секунд молчал.

— Со стороны вообще всё просто выглядело. Я усмехнулся:

— Так и должно выглядеть.

Он посмотрел на магазин:

— Но там же одновременно куча всего происходила.

— Да.

— И ты всё это держал в голове?

Я пристегнулся:

— Нет.

Он нахмурился:

— В смысле?

— Я держал последовательность.

Пауза. Двигатель заведён, машина готова трогаться, но он ещё не переварил.

— Смотри. Ошибка новичка — пытаться удержать все задачи сразу.

— А как правильно?— Следующий этап должен вытекать из предыдущего. Тогда голова не перегружается.

Он кивнул медленно, и мы выехали с парковки. Я продолжил:

— Ты сейчас увидел не «идеальный визит». Перед тобой — обычное стабильное посещение. Так должно выглядеть почти в каждой точке.

Он посмотрел в окно:

— А если всё идёт не по плану?

Я усмехнулся:

— Тогда начинается настоящая работа.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.