

12+

Елена Бармина
Как продавать, не продавая

36 УНИКАЛЬНЫХ ТЕХНИК ПРОДАЖ



Елена Бармина

Как продавать, не продавая.

36 уникальных техник продаж

<https://litres.ru/74429668>

ISBN 9785007119962

Аннотация

Эта книга — для экспертов, консультантов, коучей, наставников, творческих специалистов и владельцев бизнеса, которые хотят продавать без насилия над собой, превратив свои сильные стороны в магнит для идеальных клиентов.

Содержание

Вступление. Искусство продавать	6
Кому это точно пригодится?	8
Глава 1. Овен — Огненный маркетинг	10
Техника №1: «Вызов на дуэль» (Битва компетенций)	11
Техника №2: «Охота за сокровищами» (Создание дефицита будущего)	12
Техника №3: «Огненная дорожка» (Продажа через уничтожение возражений скоростью)	14
Важное предостережение для Овна	16
Глава 2. Телец — Фундамент комфорта	17
Техника №1: «Дегустация вслепую» (Эффект премиального касания)	18
Техника №2: «Кирпич за кирпичом» (Продажа через инвестиционную карту)	20
Техника №3: «Медленный огонь» (Отказ от догонялок, продажа через статус кво)	22
Важное предостережение для Тельца	24
Глава 3. Близнецы — Интеллектуальный флирт	25
Техника №1: «Информационный коктейль» (Продажа через свежую инфу)	26

Техника №2: «Клуб инсайдеров» (Продажа через живые связи и сарафан)	28
Техника №3: «Только сегодня» (Продажа через живую импровизацию и ограничение по времени)	30
Важное предостережение для Близнецов	32
Глава 4. Рак — Лагуна эмпатии	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Как продавать, не продавая 36 уникальных техник продаж

Елена Бармина

© Елена Бармина, 2026

ISBN 978-5-0071-1996-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступление. Искусство продавать

Если вы читаете этот трипваер, значит, вы уже переросли стандартные скрипты, холодные звонки и агрессивные «закрытия на да/нет». Вы чувствуете: **продавать — это не унижаться, не уговаривать и не давить**. Продавать — это **вступать в резонанс** с теми, кому вы действительно нужны.

Эта информация — не для новичков, которые ищут «волшебную кнопку». Она — **для вас, зрелых экспертов**, которые:

- устали от ощущения, что «впариваете» свой продукт;
- хотите, чтобы клиенты **сами приходили**, потому что вы звучите как авторитет, а не как менеджер;
- знаете, что лучшая сделка — та, что рождается из **глубокого разговора**, а не из шаблонного скрипта;
- верите, что ваша уникальная природа — это ваш главный актив в переговорах.

Я не буду учить вас манипулировать. Я не дам вам универсальных фраз, которые работают «для всех» (потому что таких не существует). Вместо этого я покажу вам **ключ к вашей собственной стихии** — будь вы огненный (Овен, Лев, Стрелец), земной (Телец, Дева, Козерог), воздушный (Близнецы, Весы, Водолей) или водный (Рак, Скорпион, Рыбы)

В этом трипваере вы найдёте не просто техники — вы

найдёте **способ оставаться собой**, общаться с клиентом так, как вам органично, и при этом **закрывать сделки без единого слова «купите»**. Здесь каждая техника — это отражение вашего природного дара: вашей харизмы, вашего темпа, вашей манеры говорить и слушать.

Кому это точно пригодится?

— **Консультантам и коучам**, которые хотят, чтобы клиенты видели в них не «продавца», а спасителя.

— **Творческим экспертам** (дизайнерам, копирайтерам, художникам), кому претит жёсткий коммерческий тон.

— **Наставникам и преподавателям**, которые чувствуют, что их ученики платят за энергию, а не за информацию.

— **Владельцам бизнеса**, которые устали делегировать продажи и хотят сами вести переговоры с достоинством.

— **Любому эксперту**, кто понимает, что в современном мире **позиционирование сильнее презентации**, а **искренность важнее давления**.

Я собрала для вас по 3 уникальные техники для каждого знака зодиака — но на самом деле это не про гороскоп в классическом смысле. Это про **архетипы поведения**, которые есть в каждом из нас.

Ваша задача, при прочтении трипваера — не запоминать слова, а прочувствовать состояние. Когда вы перестаёте «продавать» и начинаете просто **быть собой**, разговаривать с клиентом как с другом, предлагать ценность без надрыва — деньги приходят как естественное продолжение доверия.

Этот трипваер — ваш первый шаг к тому, чтобы **сделать продажи своим любимым инструментом**, а не тяжёлой

обязанностью.

Откройте его, вдохните, выберите свою технику — и позвольте вашему уникальному голосу зазвучать в полную силу.

Глава 1. Овен — Огненный маркетинг

Овен — это воин, пионер и искра, зажигающая новый путь.

Они на дух не переносят скучные скрипты, давление на их свободу и медлительность. Зато они обожают вызов, состязание и мгновенный результат. Их суперсила — это дерзость, лидерство и способность вести за собой в любую атаку. Они продают через азарт, энергию и победу. Их клиент идёт к ним не за очередным советом — он идёт за прорывом, за тем, чтобы стать первым, сокрушить все преграды и ощутить вкус триумфа.

Вот 3 уникальные техники, чтобы Овны продавали как истинные воины — смело, дерзко и без тени сомнения, превращая каждую сделку в победоносное сражение. Нужен личный разбор? Пишите в личные сообщения в VK.ru @barminael с пометкой **«Хочу разбор»**.

Техника №1: «Вызов на дуэль» (Битва компетенций)

Суть: Овен не продает услугу, он **бросает клиенту вызов**. Вместо презентации преимуществ, он предлагает клиенту пари или проверку навыков. Это переключает мозг Овна с режима «умоляю» на режим «побеждаю».

Алгоритм:

— **Агрессивный скрининг.** Вместо вопроса «Что вам нужно?» Овен говорит: «Назовите мне ТОП-3 ваших проблемы, с которыми вы не справились за последний месяц. Если я не назову решение за 2 минуты — я плачу вам [сумма] / я ваш должник».

— **Демонстрация «козыря».** Овен показывает не весь процесс, а только свой главный «ударный» инструмент (фишку), который гарантированно бьет по этой проблеме.

— **Закрытие на «Слабо?».** Финальная фраза: «Я сделаю этот результат за 7 дней. Справитесь быстрее? Если нет — давайте сделаем это вместе, я покажу вам, как бьют профессионалы».

Почему работает: Овну не нужно уговаривать. Ему нужен адреналин. Клиент чувствует, что платит не за «услугу», а за участие в битве, где Овен — его тяжелая артиллерия.

Техника №2: «Охота за сокровищами» (Создание дефицита будущего)

Суть: Овны ненавидят рутину и обожают новизну. Эта техника запрещает говорить о том, «как вы работаете». Вместо этого вы продаете **эксклюзивный доступ к «карте»**, где спрятан результат клиента.

Алгоритм:

— **Запрет на описание.** Овен говорит: «Я не буду рассказывать вам, как я делаю эту работу. Это скучно. Я покажу вам **слепую зону** вашего бизнеса/жизни, о которой вы не знаете, но которая жрет ваши деньги заживо».

— **Карта-провокация.** Овен рисует (в буквальном или переносном смысле) маршрут из 3 шагов. Но Шаг №2 — это «черная дыра» (проблема), которую может закрыть **только** Овен своим уникальным инструментом.

— **Предложение-добыча.** «Я даю вам эту „карту“ бесплатно. Но компас (ключевой инструмент), чтобы пройти черную дыру, у меня один. Вы берете его сейчас, или я отдаю его следующему, кто нацелен на результат, а не на разговоры?»

Почему работает: Овен продает не время или навыки, а **секретное знание**. Это дает ему статус Первооткрывателя.

Клиент покупает не услугу, а билет в приключение, где Овен — проводник.

Техника №3: «Огненная дорожка» (Продажа через уничтожение возражений скоростью)

Суть: Овны — мастера скорости. Эта техника строится на том, чтобы **обезоружить** клиента его же медлительностью. Овен не отвечает на возражения, он **сжигает их** своей энергией и берет ответственность на себя.

Алгоритм:

— **Инверсия.** Когда клиент говорит «Я подумаю», Овен не соглашается, а говорит: «Нет, вы не подумаете. В понедельник у вас появится новая головная боль, и вы забудете. Я мыслю быстрее. Давайте я приму решение за вас прямо сейчас, но с одним условием...»

— **Техника «Молот».** Овен делает **супер-оффер**, который длится ровно 24 часа (или 1 час). В нем он берет на себя 100% рисков, но просит клиента сделать **одно быстрое действие** (прямо сейчас).

— **Команда на старт.** Фраза: «Я стартую завтра в 10:00. Если вы не успеваете к этому времени запрыгнуть в этот поток — я выключаю эту цену и беру более высокий чек с другого проекта. Ваш ответ? Да или нет, третьего не дано».

Почему работает: Овен не тратит время на нытье. Он показывает, что его ресурс (время и скорость) — самый до-

рогой. Клиент покупает не продукт, а **ощущение быстроты**, ведь медленные люди в глазах Овна проигрывают.

Важное предостережение для Овна

Главная опасность этих техник — **агрессия**. Улыбайтесь, когда бросаете вызов. Ваша энергия должна быть как солнечный свет, а не как удар током. Убирайте слово «Вы должны», заменяйте на «**Мы с вами**», даже если внутри вы ведете клиента на abordaj. Вы — первый среди равных, а не диктатор.

Глава 2. Телец — Фундамент комфорта

Телец — это могучий дуб, надёжная крепость и хранитель земных ценностей.

Они от природы не выносят пустых обещаний, суеты и давления, но гениально продают через фактуру, безопасность и чувственную выгоду. Их суперсила — это стабильность, терпение и безупречное качество. Они продают через надёжность и удовольствие, создавая ощущение, что клиент в надёжных руках. Их клиент покупает не просто услугу — он покупает уверенность в завтрашнем дне и состояние защищённости, как за каменной стеной, где всё продумано до мелочей.

Вот 3 уникальные техники, чтобы Тельцы продавали как мастера своего дела — спокойно, уверенно и с чувством глубокого удовлетворения, превращая каждую сделку в прочный фундамент для долгосрочных отношений. Нужен личный разбор? Пишите в личные сообщения в VK.ru @barminael с пометкой «Хочу разбор».

Техника №1: «Дегустация вслепую» (Эффект премиального касания)

Суть: Телец не рассказывает о пользе, он даёт клиенту физически (или ментально) попробовать кусочек результата до покупки. Это провоцирует дофамин и привязывает клиента к качеству. Вместо прайса — ощущение.

Алгоритм:

— **Мини-версия «на зуб».** Телец создаёт не бесплатный вебинар, а «**пробный срез**» своего продукта за 1 день (или за 10 минут), который даёт реальный, осязаемый микровыигрыш. Например, не «научу управлять бюджетом», а «вы получите 3 конкретных цифры, которые сэкономят вам 10% бюджета уже сегодня».

— **Вовлечение всех чувств.** В разговоре Телец использует текстуры: «Представьте, как закроется этот большой вопрос, и вы сможете провести выходные в тишине, потягивая кофе, глядя, как ваши вложения работают на вас». Он продаёт картинку комфорта.

— **Закрытие без давления.** Фраза: «Вам не нужно говорить „да“ прямо сейчас. Просто возьмите этот мини-результат в работу. Если через день вы не почувствуете, что это ваше — мы расстанемся друзьями. Но я знаю, что вы уже

почувствовали вкус правильного решения».

Почему работает: Тельцы — это Венера. Они продают не логику, а **наслаждение**. Клиент покупает не продукт, а тот приятный «привкус» свободы и сытости, который Телец ему уже подарил на пробу.

Техника №2: «Кирпич за кирпичом» (Продажа через инвестиционную карту)

Суть: Телец обожает накапливать и строить. Эта техника превращает покупку не в трату, а в **очередной фундамент-шаг**. Телец показывает клиенту, что его услуга — это не расход, а **актив**, который будет приносить проценты долгие годы.

Алгоритм:

— **Визуализация накопления.** Телец рисует простую шкалу (время+деньги). Он говорит: «Посмотрите: вы сейчас сливаете [сумма] на этом ежемесячно. Мой инструмент как кирпич — вы кладёте его один раз, и он останавливает эту утечку навсегда. Через 6 месяцев этот кирпич окупает себя в 3 раза».

— **Гарантия как фундамент.** Телец даёт не абстрактную гарантию, а **материально-подкреплённую**: «Я включаю в стоимость 3 месяц сопровождения после сделки — это моя страховка для вас. Я отвечаю за каждый шаг этой стратегии».

— **Закрытие на «надёжность».** Фраза: «Я не предлагаю вам дешево. Я предлагаю вам надёжно. Вы можете выбрать другого эксперта, но через год вы вернётесь ко мне, потому

что мои стратегии работают. Инвестируйте в спокойствие — оно самый выгодный актив».

Почему работает: Телец интуитивно чувствует, что клиенты боятся потерять. Он превращает себя в «**банк качества**». Клиент покупает уверенность в завтрашнем дне, а не сиюминутную фишку.

Техника №3: «Медленный огонь» (Отказ от догонялок, продажа через статус кво)

Суть: Самая анти-Овновская техника. Телец **прекращает гнаться** за клиентом. Он создаёт вокруг себя ауру дефицита, основанного на своей занятости проверенными проектами. Он продаёт свою включённость как элитный ресурс.

Алгоритм:

— **Предварительный скрининг.** Телец говорит: «Я работаю только с теми, кто ценит мой подход. Поэтому, прежде чем мы начнём, я задам вам 5 вопросов. Если ваши ценности совпадут с моими — мы сработаемся. Если нет — я порекомендую вам другого эксперта, но не возьму вас».

— **Демонстрация «занятости».** Телец спокойно упоминает, что его слоты закрыты на 2 недели вперёд, но он готов сделать исключение **только** для того клиента, который прошёл его отбор и готов к долгосрочному партнёрству.

— **Закрытие-приглашение.** Фраза: «Я не звоню вам и не напоминаю о себе. Если вы созрели — вы знаете, где меня найти. Моя работа — делать ваш результат непотопляемым. Я берусь за проект только тогда, когда вижу в глазах клиента такое же спокойное „хочу“, как у меня. Когда это будет у вас — дайте знать. Но имейте в виду: моя цена вырастет через

месяц, потому что я вкладываюсь в своё оборудование/знания».

Почему работает: Телец не выглядит продавником. Он выглядит как **мастеровой**, у которого очередь. Клиент бежит к нему сам, потому что статус «пройти отбор» у сильного эксперта поднимает самооценку. Покупают не услугу, а **принадлежность к клубу надёжных людей**.

Важное предостережение для Тельца

Ваша главная уязвимость — **излишняя медлительность и упрямство**. Вы можете так долго создавать «идеальный оффер», что клиент уйдёт к шустрому Овну. Смещайте акцент: «Я не тороплюсь, но я действую ровно в тот момент, когда это даст максимальный эффект». Избегайте менторского тона («я знаю лучше»), заменяйте на союзное **«мы с вами создадим»**. Ваша сила — в спокойной уверенности, а не в непробиваемости.

Глава 3. Близнецы — Интеллектуальный флирт

Близнецы — это **живой диалог, интеллектуальный флирт и постоянный ток новой информации**. Они на дух не переносят шаблонные скрипты и длинные монологи. Но их суперсила — это способность **очаровать умом** и создать эффект «мы с вами одного поля ягоды». Их техники должны быть лёгкими, игривыми и построенными на **интриге**, а не на давлении.

Вот 3 уникальные техники, чтобы Близнецы продавали через разговор, а не через уговоры. Нужен личный разбор? Пишите в личные сообщения в VK.ru @barminael с пометкой **«Хочу разбор»**.

Техника №1: «Информационный коктейль» (Продажа через свежую инфу)

Суть: Близнецы не презентуют услугу — они **заваривают её в диалоге**. Они подкидывают клиенту 2—3 неожиданных, почти скандальных факта о его проблеме, от которых клиент расширяет глаза. Это мгновенно создаёт экспертный авторитет без занудства.

Алгоритм:

— **Шок-вопрос.** Вместо «Что вас беспокоит?» Близнец говорит: «Вы знаете, что 90% ваших конкурентов сейчас сливают клиентов на первом касании, потому что используют устаревший приём? Хотите, я покажу вам этот „скелет в шкафу“ прямо на вашем примере?»

— **Мозговой штурм вдвоём.** Близнец не даёт готового решения, а вовлекает клиента в игру: «Давайте представим, что мы уже внедрили мой метод. Как бы изменился ваш первый шаг? А второй? Видите, как перестраивается логика?» Клиент сам с помощью наводящих вопросов приходит к выводу, что без Близнецов ему не обойтись.

— **Закрытие-эпилог.** Фраза: «Я вам дал только 10% своей „карты мыслей“. Если хотите взять остальные 90% — мы можем развернуть это за час. Но предупреждаю: вы полу-

чите столько идей, что голова закружится. Готовы к интеллектуальному штурму?»

Почему работает: Близнецы продают не услугу, а **ощущение умного собеседника**. Клиент платит за доступ к свежей, небанальной информации, которую не найти в интернете. Это покупка инсайта.

Техника №2: «Клуб инсайдеров» (Продажа через живые связи и сарафан)

Суть: Близнецы — природные хабы (узлы связей). Вместо холодных звонков они продают, **соединяя клиента с другими своими клиентами**. Они организуют закрытый чат, встречу или совместный проект, где их услуга выступает «пропуском» в этот полезный круг.

Алгоритм:

— **Приглашение в тусовку.** Близнец говорит: «Я сейчас собираю пул из 5 предпринимателей, которые тоже решают этот вопрос. Мы созваниваемся раз в неделю и обмениваемся лайфхаками. Мои инструменты там будут ключевыми, но главная ценность — это синергия участников. Хотите занять место? Осталось 2 слота».

— **Эффект «свои люди».** Близнец ненавязчиво упоминает: «Кстати, тот приём, который я дал Свете из вашей ниши, принёс ей +30% за неделю. Если хотите, я скину вам её контакт — она подтвердит. Но мы с вами можем быстрее обсудить вашу специфику».

— **Закрытие-мост.** Фраза: «Вы берёте мой продукт — и автоматически попадаете в мою базу знаний и контактов. Я всегда знаю, кто кому нужен. Это как приобрести не инстру-

мент, а персональный „золотой мост“ к нужным людям. Ну что, впустить вас за кулисы?»

Почему работает: Близнецы не продают себя, они продают доступ к своей информационной паутине . Клиент покупает не услугу, а чувство причастности к чему-то движущемуся и живому.

Техника №3: «Только сегодня» (Продажа через живую импровизацию и ограничение по времени)

Суть: Близнецы обожают меняться. Эта техника строится на том, что они **генерируют уникальный оффер под конкретного клиента прямо в диалоге**, и объявляют его действующим ровно до конца разговора. Это даёт им адреналин и сбивает клиента с шаблона «подумаю».

Алгоритм:

— **Сбор пазла.** Близнец задаёт калейдоскоп быстрых вопросов: «Что важно именно сейчас? Какая цель самая горячая? А какой ресурс у вас есть? Отлично, я уже сложил это в комбинацию...»

— **Персональный «флэш-оффер».** Близнец собирает нестандартный пакет: часть услуги + бонус (своя запись, доступ к группе, пара личных звонков) и упаковывает это в **эксклюзив «под вас»**. Он чётко говорит: «Я сейчас скомбинировал для вас три своих модуля, но в таком сочетании я больше никому не предложу, потому что это заточено под вашу ситуацию. Это как коктейль „по вашей рецептуре“».

— **Закрытие-кнут.** Фраза: «Я даю вам эту супер-комбинацию ровно до завтрашнего утра. Почему? Потому что

послезавтра я запускаю другой проект, и моя голова будет там. Я хочу дать вам максимум, пока я горяч. Решайте здесь и сейчас, пока этот „микс“ не растворился в воздухе. Ваше слово?»

Почему работает: Близнецы используют свою природную изменчивость как козырь. Клиент видит, что перед ним не робот с прайсом, а живой ум, который специально для него придумал что-то уникальное. Ограничение по времени не давит, а добавляет остроты — как в любимой игре.

Важное предостережение для Близнецов

Ваша главная опасность — **перескакивать**, давать слишком много и сбивать клиента с толку. Фиксируйте итог **ПИСЬМЕННО** сразу после разговора: «Итак, мы договорились о...». Не обещайте того, что не сможете сделать из-за своего желания переключиться на новое. И самое важное — **слушайте клиента**, а не только свой внутренний монолог. Ваш ум — алмаз, но оправьте его в рамку терпения, и клиент навсегда останется с вами.

Глава 4. Рак — Лагуна эмпатии

Если Овен — это удар, Телец — это фундамент, а Близнецы — это искры, то Рак — это **тёплая вода, в которой хочется раствориться**. Раки-эксперты продают не разумом и не скоростью, они продают **состоянием «я вас чувствую»**. Клиент идёт к Раку не за инструкцией — он идёт за **исцелением, принятием и эмоциональной безопасностью**

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.