

Бизнес для юристов на кредитах с нуля за 1 месяц

Ассоциация кредитных юристов
2016 г.

План курса

- 1) **Бизнес для юристов на кредитах с нуля за 1 месяц** (вводное занятие – бесплатное)
- 2) **Что продаем?** Описание того, что делают юристы, чего не делают.
- 3) **Кому продаем?** Виды и типы клиентов. Типы болей клиентов и их решение.
- 4) **Как продаем?** Способы привлечения и удержания клиентов: сайт, сарафанка, CRM и другое.
- 5) **Заключительное занятие** (ответы на вопросы + фишки!)

Бизнес для юристов на кредитах с нуля за 1 месяц. Занятие № 1

На занятии вы получите ответы на следующие вопросы:

- 1) Почему Ассоциация? Почему кредитных? Почему юристов?
- 2) Для кого будут интересны курсы ассоциации:
 - для студентов юрфаков есть реальная возможность не отрываясь от учебы заработать и получить ценный опыт работы.
 - для действующих юристов открытие нового направления в сфере «антиколлекторских» услуг.
 - для арбитражных управляющих обменяться опытом в сфере банкротства физических лиц, а также получить дополнительный доход.
- 3) Почему не франшиза? Есть ли франшиза? И сколько она стоит?
- 4) Главная цель курса – зародить семена на местах.
- 5) Один раз оплатив курс, получаешь всю базу знаний на всю жизнь, плюс получаешь все обновления курса!
- 6) Немного статистики: количество кредитов, коллекторов, банков, антиколлекторов.
- 7) Перспективы ниши «кредитные юристы». Прогноз на 3 года.
- 8) Почему Я? Почему мы? Правовой центра «КредитOFF!»: цифры компании, количество клиентов, результаты по деньгам и по срокам, кейсы клиентов.
- 9) Наши ценности: профессионализм, честность, богатство.
- 10) Принцип конвейера или как стать профессионалом в новой области за короткий срок.
- 11) Пирамида финансового благополучия, и что мы делаем, чтобы ее покорить.
- 12) Фишки, которые можно узнать на курсе: правильная работа со СМИ (или халявная реклама), как сделать крутой кейс, как отбить стоимость курса за две недели и многое другое...

Что продаем? Занятие №2

На занятии вы получите ответы на следующие вопросы:

Принцип профессионализма – ты знаешь, что ты делаешь от и до, но самое главное ты знаешь, что ты не делаешь.

- 1) Консультация. Виды консультации. Скрипт первой консультации.
- 2) Отмена судебных приказов.
- 3) Помощь в решении проблем со службой судебных приставов.
- 4) Вывод авто из под залога и/или ареста.
- 5) Защита от описи имущества.
- 6) Суды: ипотека.
- 7) Суды: автокредит.
- 8) Суды: споры по кредиту.
- 9) Уменьшение штрафов и пеней.
- 10) Возврат страховок и комиссий.
- 11) Что такое кредит? Краткий ликбез.
- 12) Работа с МФО.
- 13) Когда клиент поручитель по кредиту.
- 14) Когда у клиента есть поручитель по кредиту.
- 15) Показательные примеры из практики.
- 16) Развод: раздел имущества и кредиты.
- 17) Банкротство- краткая справка.
- 18) Мини-банкротство.
- 19) Анализ конкурентов:
 - Эскалат
 - Выкуп долга
 - Заккрытие долгов дебиторкой
 - Паевые фонды и НКО
- 20) Еще раз о пирамиде финансового благополучия.

Кому продаем? Занятие №3

На занятии вы получите ответы на следующие вопросы:

**Принцип честность: сможешь делать – делай, не сможешь – не делай.
Знаешь – расскажи, не знаешь – расскажи, что не знаешь, но через 3 дня будешь знать все.**

Не вводи в заблуждение. Удостоверься, что клиент понял за что он платит деньги. Превосходи ожидания!

- 1) **Виды клиентов = виды проблем.**
- 2) **Общая консультация – определяем проблему, выявляем существенные условия. Скрипт обязательных вопросов.**
- 3) **Консультация жены/мужа/родственников.**
- 4) **Консультация поручителя**
- 5) **Консультация заемщика, у которого есть поручитель.**
- 6) **Консультация по автокредиту.**
- 7) **Консультация по страховка и комиссиям**
- 8) **Консультация по пеням и штрафам.**
- 9) **Снова о кредите. Краткий состав кредита. Повторение - мать учения!**
- 10) **Консультация авто в залоге.**
- 11) **Ипотека.**
- 12) **В одном банке: два кредита.**
- 13) **Банкротство: когда нужно и когда не нужно клиенту**

Как продаем? Занятие №4

На занятии вы получите ответы на следующие вопросы:

Принцип богатства: хорошее дело должно приносить хороший доход, оно должно самокупаться. Бесплатно ничего не делать! Даже бесплатная консультация платная. Так как клиент может (и сделает если попросишь!) дать отзыв на сайте, рекомендовать друзьям, дать контакты знакомых с такой же проблемой.

Богатство основывается на профессионализме и честности. Богатство основанное на профессионализме и обмане не богатство, а нажива. Богатство только на честности не построишь.

- 1) Личная встреча. Как проводить встречу.
- 2) Сколько стоит консультация? Стоит ли указывать стоимость консультации?
- 3) Сайт
- 4) Строим сарафанку! Профессиональный подход + честные ответы.
- 5) Тарифы и расценки. Ставить ли на сайте тарифы?
- 6) Как работать с отзывами? Люди начинают советовать, но им надо помочь – просить дать отзыв в группе и во флампе.
- 7) CRM – что это такое и зачем нужна эта система?
- 8) Во что не надо вкладываться при продвижении услуг компании.
- 9) Компания = Я.
- 10) Расскажите всем чем вы занимаетесь.
- 11) С кем мы не работаем. Критерии. Списки.
- 12) Работа со СМИ. Как получить бесплатный ролик и эфир на региональном канале? Реальный кейс!
- 13) Взаимоотношения с судьями и приставами, полицией и другими органами.

Заключительное занятие № 5

На занятии вы получите ответы все ваши вопросы + получите 10 интересных «фишек»

Также на занятии вы узнаете о франшизе «Ассоциация кредитных юристов» и «КредитOFF!».

Презентация других курсов Ассоциации

- **Бизнес и кредит. Спецкурс для бизнеса.**
- **12 реальных шагов для уменьшения платежей по кредитам. Спецкурс для всех у кого есть кредиты.**
- **Исполнительное производство. Как защитить клиента.**
- **Банкротство физических лиц. За и против.**