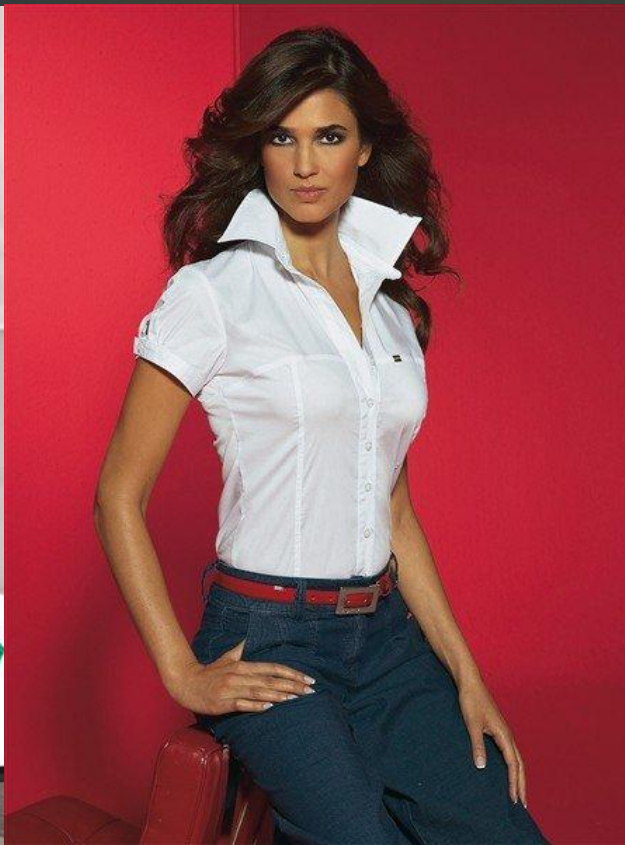


Бонус от *Катерины*
Красной специально для
maximage.ru

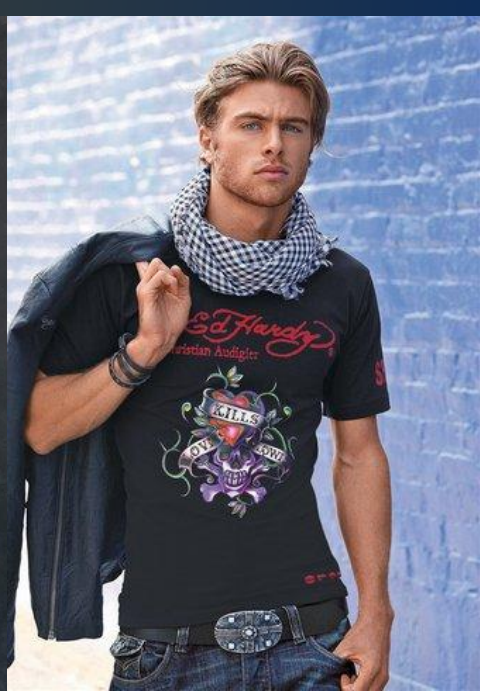
Тема: Shopper. Я эксперт!

Я - визитная карточка.



То как я выгляжу, важно!





Имиджмейкеры

Роман Белоснежный, Светлана Графская,
Анна Нова и Настасья Брю.



То что вы говорите имеет значение.

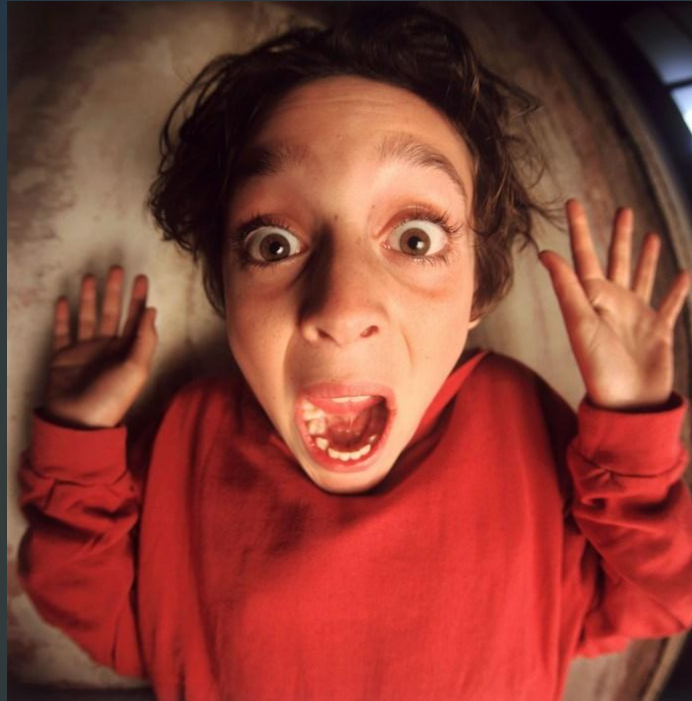
1. Время и место встречи назначаете вы.
2. Приезжайте на встречу заранее.
3. Важно быть вежливыми.
4. Вы лидер. Говорите громко и чётко, чтобы вас слышали и понимали.
5. Если вы что то не знаете, не обманывайте клиента, вас легко могут на этом поймать. Правда автоматически вырабатывает доверие.
6. Знать ассортимент, значит быть вооружённым.
7. Составьте заранее план разговора с клиентом (как для первой встречи, так же и для телефонного звонка)
8. На первой встречи сидите ровно, не скрещивая руки и ноги).
9. Вы договариваетесь по какой схеме вы будете работать с клиентом, если никакой вариант его не устраивает, то вежливо попрощайтесь и ни в коем случае не уговаривайте на свои услуги, это понижает ваши баллы.

Личностный рост всегда полезен.



1. Постоянно вырабатывайте чувство стиля.
2. Ставьте под сомнения свои знания.
3. Учитесь новому. Тренинги, мастер классы.
4. От того какая вы личность, зависит количество купюр в вашем кармане.
5. Вкладывая деньги в образование, вы увеличиваете свой доход.

Мой страх. Всё что против меня.



1. Составьте список своих страхов. Например: я не знаю как начать, меня осудят, я мало знаю и т.д.
2. Начните с того, что страшнее всего.
3. Сделайте ваши страхи вашими друзьями и силой.
4. Если вас критикуют, вы на правильном пути, не критикуют того, кто ничего не делает.

Можно долго думать, но главное начать.



Ответьте сами себе на эти вопросы.

1. Кто если не вы?
2. Когда, если не сейчас?
3. А когда будет достаточно знаний, если мода меняется каждый сезон?
4. **Когда вы начнёте жить?**

Действие = успех!



Обучение *наде.ру*

это

всегда продуктивно.