

Занятия на курсе:

**Постановка цели и задач
Стратегии стартапа**

Поиск мастеров

**Разберется, какие нужны поставщики и
где их найти**

**Узнает, что такое партнерство и научится
на этом зарабатывать**

Найдет своих первых клиентов

**Начнет рекламу в Интернете и
добьется результата
Получит готовый скрипт входящего звонка
Пропишет план работы с клиентом
Составит уникальное торговое
предложение
Получит готовую технологию успешных
продаж
Получит образец расчета смет и
отчетности**

**Как работать с клиентом после
подписания договора**

Что делать после завершения работы

**Как правильно записывать отзывы и
закрывать возражения**

Как узаконить свой вид деятельности

Урок 1. точка А. Постановка целей.

Если у человека нет цели, то жизнь его есть не что иное, как продолжительная смерть.

Точка А- отправная точка

Я= сумма

Я= опыт в ремонте

Точка В -куда хотим прийти, наши цели

Желания или мечты переводим в цель

Параметры Цели:

- Конкретная
- Осязаемая
- Независимая
- Экологичная
- Ценная

- Конкретная (определить размер, и срок желания)
- Осязаемой (нарисовать картинку, включить творчество, задать себе вопрос, что увижу, что почувствую, что услышу)
- Независимой (вывести от влияния других людей)
- Экологичной (задайте себе вопрос что я потеряю? Чем придется жертвовать?)
- Ценная (почему это ВАЖНО для меня? получи больше ответов)

Домашнее задание:

Ставим цели:

-Личные

-Цели касающиеся вашего бизнеса по ремонту (как вы видите его, ваш доход, сколько человек) по параметрам

-Предварительно продумать стратегию старта (один, с партнером, помощником)