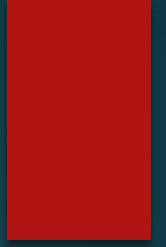


Трёхсторонний диалог



Инструмент закрытия сделки



- 3-е мнение
- Авторитетность (при условии грамотного промо)
- Эксперту легко спросить о деньгах
- Пока горячо!

Презентация закончилась

- Как тебе вообще тема?
- Что больше всего зацепило?
- Какие деньги увидел?

ЗАПОМНИТЬ ОТВЕТЫ!

- Пойдем я тебя познакомлю
с Иваном – он ...
(далее промо)

Распространенные ошибки:

- Ждем эксперта, с которым договорились;
- Зовём эксперта;
- Отвлекаем от другого диалога;
- Без промо;
- Забываем передать ответы;
- Уходим сами!!!!!!!!!!!!!!
- Разговариваем;
-

Действия эксперта:

- УЛЫБАЕМСЯ;
- Видите, где для себя услугу применить?
- А кому она может быть полезна?
- Видите себя в этом бизнесе?
- Что Вам нужно для принятия решения?
- Какой тариф выбрали?
- Сколько не хватает?
- Есть варианты сегодня найти остаток?
- Личный кабинет сделан?
- САДИТЕСЬ ПРЯМО СЕЙЧАС И НЕ ТОРМОЗИТЕ!
- Завтра уже сможете попасть на закрытое обучение!
- Вам очень повезло с Натальей – она очень хорошо разбирается во всех тонкостях бизнеса!