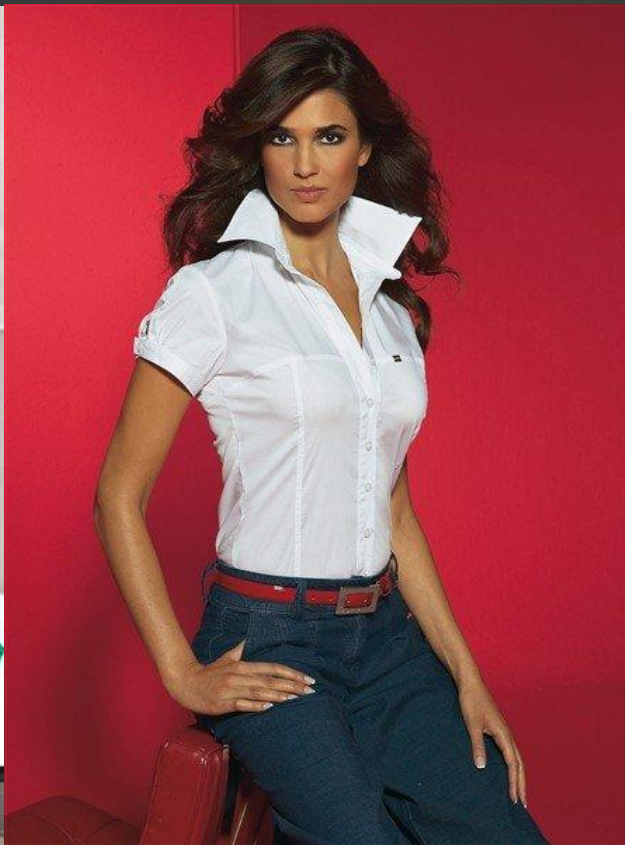


Бонус от *Катерины*  
*Красной* специально для  
*maximage.ru*

Тема: Shopper. Я эксперт!

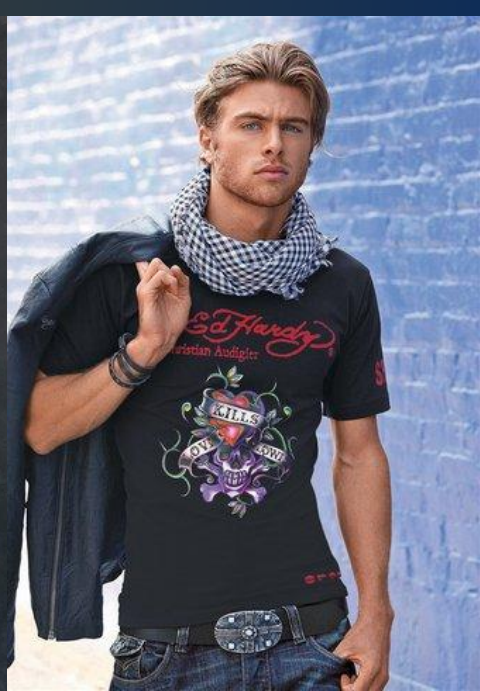
Я - визитная карточка.



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.

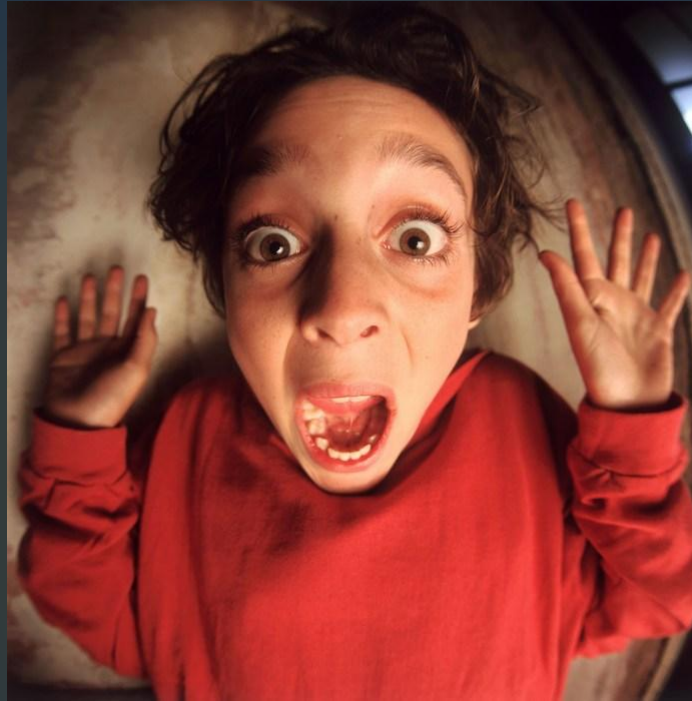
# Личностный рост всегда полезен.



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.