



**UNITED
DIAMONDS**

**ОПЫТ МНОГИХ - ДЛЯ УСПЕХА
КАЖДОГО**



Занятие
четвертое
«ПРАКТИЧЕСКИ
Е ШАГИ»



(сообщаем о «комплиментах»)

Люди способны вспомнить:

20% - из того, что прочитали

30% - из того, что услышали

40% - из того, что увидели

50% - из того, что сказали

60% - из того, что сделали

90% - из того, что услышали, увидели, сказали и сделали.

Поэтому, продолжаем практические занятия!

Содержание обучения :



UNITED
DIAMONDS

1. Повторить знания , полученные в первой части
 - «Слова ледоколы»
 - Представление наставника на мероприятии.
2. Опыт проведения ПМ, Презентация Продукта.
(практическая работа)
3. Вручение дипломов , фото.



Практическая работа: Повторяем слова «ледоколы»

1. Я только что узнал... (Я недавно узнал...)
если хочешь узнать как, то...
2. Было бы не плохо... Было бы хорошо... Было бы здорово...
3. Существует два типа людей....
4. Слова «ледоколы» для негативных и позитивных
 - А ты хотел бы что-то изменить?
5. Слова «ледоколы» для вечеринки:
 - Чем ты занимаешься?
 - Я показываю людям, как...

Или

- Я водитель, а также я показываю людям...



Иногда нужно рассказать о человеке, который помогает нам в работе, т.е. представить своего Спонсора (Наставника).

Я рекомендую план, по которому легко будет это делать.





1. **Поприветствовать** аудиторию и сказать комплимент
2. **Уместно сказать о той высокой чести, которая предоставлена Вам** (этим вы повышаете статус человека)
3. **Перейти к достоинствам**, к лучшим качествам человека (не преувеличивая)
4. **Описать его положительное отношение ко всем присутствующим** (всем приятно услышать, что их ценят и уважают)
5. **Можно раскрыть секрет**, как вы были с ним в одних обстоятельствах, как он хорошо себя проявил
6. **Полезно сказать, что на его помощь и поддержку могут рассчитывать все присутствующие**
(Аудитория убедилась, что похвала и восторги имеют веские основания)
7. **Снова сказать о достоинстве и произнести ИМЯ.**
(К концу речи воодушевление максимальное. Человек выходит на

**Выбирайте выразительные слова:**

Приверженный	Мудрый	Гостеприимный
Простой	Компетентный	Справедливый
Пунктуальный	Лояльный	Ясно мыслящий
Разносторонний	Заслуживающий доверие	Внимательный
Решительный	Искренний	Уважаемый
Свободный	Добросовестный	Уверенный
Серьезный	Заботливый	Умный
Позитивный	Амбициозный	Честный
Последовательны й	Благородный	Щедрый
Предприимчивый	Терпеливый	Энергичный
Опытный	Требовательный	Трудолюбивый
Остроумный		Ответственный



Команды получают карточки с ПМ

1. Начало встречи
2. Задать вопросы присутствующим, что для них важно в жизни
3. Рассказать, как можно экономить с продуктами Амвей
4. Показать видео ролик Биоквест формула
5. Показать простую математику – выгоды
6. Провести презентацию Амвей Хоум
7. Рассказать, что можно получить, покупая продукцию напрямую у Компании
8. Рассказать, что можно получить, если рекомендовать продукт вашим знакомым
9. Завершение встречи. Приглашение на встречу с Успешным Предпринимателем – вашим Наставником.

План Amway по продажам и маркетингу

Развитие бизнеса Amway, часть первая



ООО «Амвэй», Россия
г. Москва, Суцевский вал, 18
www.amway.ru Все права защищены.

1 ПМ НАЧИНАЮЩЕГО НПА



UNITED
DIAMONDS

- «Приветствую вас на нашей встрече, которая продлится 30-40 мин., в рамках которой вы сможете ближе познакомиться с бизнесом Амвей. Сначала хотела бы представиться, тк не все присутствующие меня знают.

Меня зовут ... , я успешно сотрудничаю с компанией Амвей уже ... и очень довольна своими результатами.

Или говорите так:

- Как вы знаете, я успешно сотрудничаю с компанией Амвей уже ... и очень довольна своими результатами

- Если вы ближе познакомитесь с моими друзьями, коллегами по бизнесу, вы заметите, что все мы очень разные. Но при этом, нас всех объединяет одно – желание помочь себе и помочь другим людям жить лучшей жизнью.

И сегодня, мы поговорим о том, что важно для каждого из нас, и как можно это ещё улучшить вместе с бизнесом Компании Амвей» 11

Что для нас важно?

- Быть красивыми, здоровыми, важно?
- Вести здоровый образ жизни?
- А создать комфорт и уют в квартире?

- А кто хочет иметь свободное время для семьи и друзей?

- А для кого важно получать дополнительный доход, чтобы семья была в достатке?





- Быть красивыми, здоровыми, важно?
- Вести здоровый образ жизни?
- А создать комфорт и уют в квартире?
- А для кого важно получать дополнительный доход, чтобы семья была в достатке?
- А кто хочет иметь свободное время для семьи и друзей?

Как я уже говорила, мы все разные, но при этом, мы все сфокусированы на том, чтобы самим жить лучше и помогать своим близким и друзьям тоже жить лучше.

Мы в поиске людей, которые ищут новые возможности, ищут более качественные и эффективные продукты на каждый день.

И раз Вы сегодня здесь, на встрече с нами, значит Вы имеете такие люди!

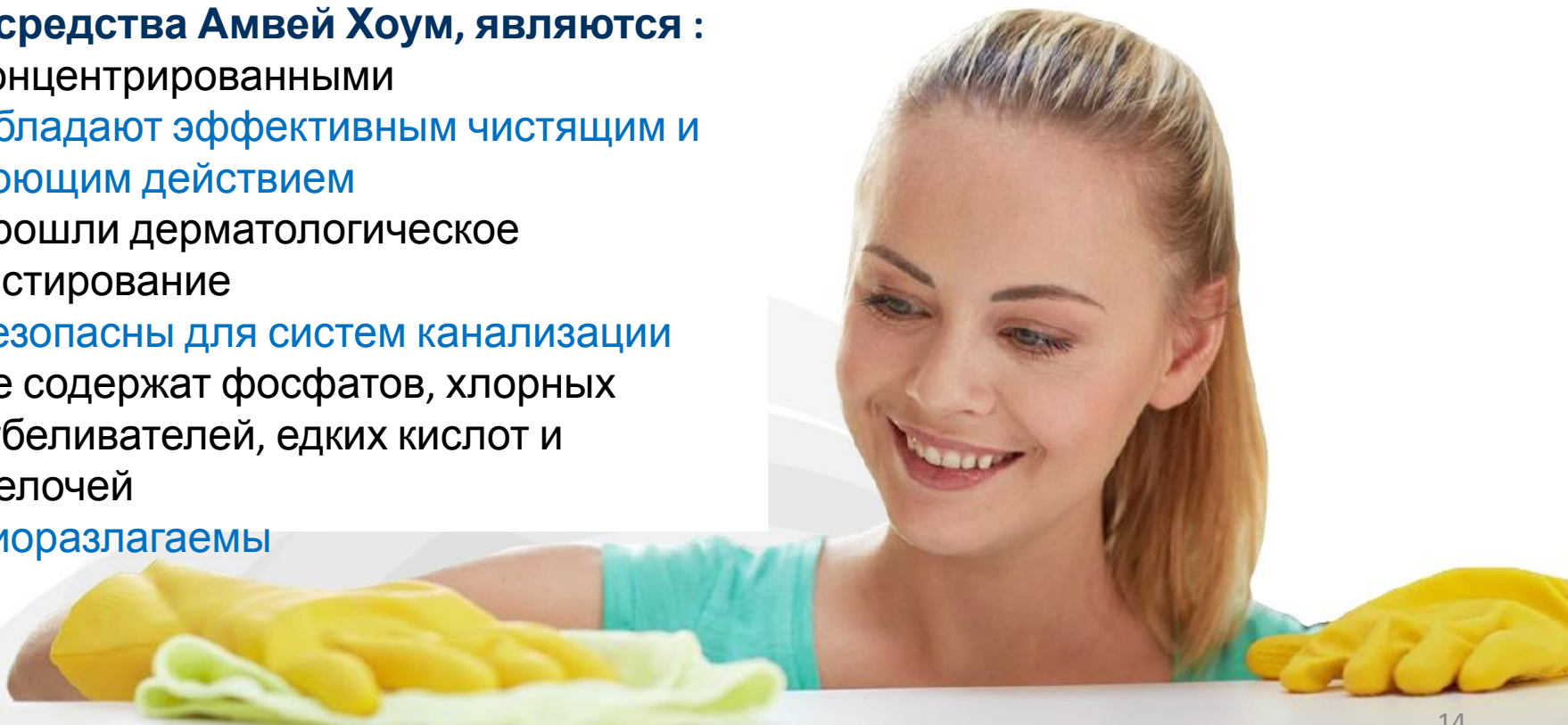
КАК НАМ ЭКОНОМИТЬ:

Деньги, Время,
Силы
- с продуктами
Амвей?
легко!



Все средства Амвей Хоум, являются :

- Концентрированными
- Обладают эффективным чистящим и моющим действием
- Прошли дерматологическое тестирование
- Безопасны для систем канализации
- Не содержат фосфатов, хлорных отбеливателей, едких кислот и щелочей
- Биоразлагаемы





-Деньги

- экономить Время

- экономить Силы -- с продуктами Амвей?

А вообще то, кто любит экономить? А тратить по умному?

С продуктами Амвей экономить - легко!

Все средства Амвей Хоум, являются :

-Концентрированными

-Обладают эффективным чистящим и моющим действием

-Прошли дерматологическое тестирование

-Безопасны для систем канализации

-Не содержат фосфатов, хлорных отбеливателей, едких кислот и щелочей

-Биоразлагаемы . Вашему вниманию видеоролик

4

БИОКВЕСТ ФОРМУЛА



означает, что
продукт :

- Высокоэффективный
- Концентрированный
- Биоразлагаемый

Поэтому продукты Амвей Хоум – разумный
выбор

Они позволяют Нам :

- Добиться хороших результатов
- Экономить деньги
- Экономить воду и электроэнергию
- Силы и время.



Этот знак означает, что продукт :

- Высокоэффективный
- Концентрированный
- Биоразлагаемый

Для хорошей хозяйки, качество средств для уборки, мытья посуды и стирки, так же важно, как и их цена.

Поэтому продукты Амвей Хоум – разумный выбор

Они позволяют нам :

- Добиться хороших результатов
- Экономить деньги**
- Экономить воду и электроэнергию
- Силы и время.**

Чтобы не быть голословной...

ПРОСТАЯ МАТЕМАТИКА



UNITED
DIAMONDS



**Средства Амвей
ХОУМ
ЭКОНОМЯТ :**

- **Деньги** - в 3-4 раза экономичнее.
- **Время** . Продукты – концентраты, реже ходите в магазин.
- **Электроэнергия, вода**. Стирка 30 минут, при 30 градусах, не требует дополнительного полоскания.
- **Стиральная машина**- служит дольше, нет накипи
- **Любимые вещи** – не изнашиваются, сохраняется цвет и белизна.



- Средства Амвей экономят :**
- **Деньги** . Продукты в **3-4 раза экономичнее**, чем популярные **другие продукты**
 - **Время** . **Концентраты**. При покупке, **пол года, год**, можно **не ходить в магазин**, не тратить **время, силы и деньги**.
 - **Электроэнергия, вода**. Средства **эффективны при низких температурах** и **не требуют дополнительного полоскания**.
 - **Стиральная машина**- **служит дольше**. Средства **предотвращают образование накипи**, благодаря **низким температурам**. Нет **накипи**, и **бельё**

6

УНИВЕРСАЛЬНОЕ МОЮЩЕЕ СРЕДСТВО L.O.C.™

Все
началось
57 лет назад

Его потрясающие
возможности и
универсальность
стали легендой.

Он оставляет после
себя сверкающие
чистотой поверхности
– без вредного запаха
и токсичных веществ.

Не оставляет
разводов и не
требует
смывания.

Вы экономите воду и
время. Его сразу
полюбили хозяйки.

Цена:

510

руб.
Разбавится
в пистолете-распылителе
объемом 500 мл:
1 к 9 (LOC / вода)

1 л концентрата =
20 пистолетов-
распылителей по 500 мл
готового моющего
средства

500 мл готового
моющего раствора :

25,5 руб.





Помимо того, что мы пользуемся таким выгодным продуктом ежедневно, продукция Амвей **является** хорошим **фундаментом, инструментом, для ведения** успешного **бизнеса.**

Качественные ингредиенты, входящие в её состав, превращаются в качественные продукты для нас с вами.

(Берете в руки LOC)

Все началось **57** лет назад с LOC – многофункционального чистящего средства.

Его потрясающие **возможности и универсальность** стали **легендой.** Он оставляет после себя сверкающие чистотой поверхности – без вредного запаха и токсичных веществ.

Не оставляет разводов и не требует смывания.

(взять флакон распылитель)

СТИРАЛЬНЫЙ ПОРОШОК SA8™ PREMIUM

Продукция
Amway для
Вас и Ваших
близких

Цена:

2 060

руб. упаковка на 1 стирку
(3 кг белья) —

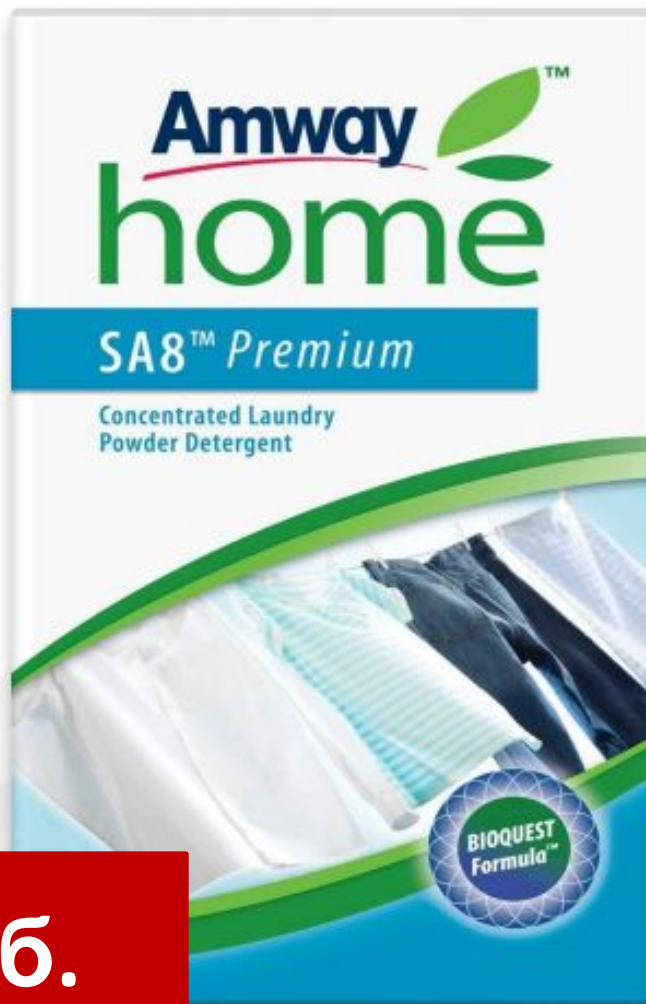
33 мл

1 упаковка =

211 стирок

ЦЕНА ОДНОЙ СТИРКИ:

9,7 руб.



Порошок стиральный
концентрированный, 3 кг

- Без фосфатов, без хлора
- Полностью растворяется в воде
- Выполаскивается с первого раза
- «Экспресс» режим стирки (экономия электроэнергии, 30 мин., 30 градусов.)
- Содержит кислородный отбеливатель
- Содержит соль кремниевой кислоты, препятствует коррозии металла
- Стирает от 30 до 95 С
- Протестирован дерматологами/аллергологами
- Безопасен для окружающей среды*
- Экономичный, биоразлагаемый

1. Рекомендуйте

У меня есть стиральный порошок Sa8, который лучше отстирывает загрязнения даже при 30С воды, при этом стирает бережно.

2. Убедительный аргумент

«Я прямо сейчас могу показать убедительный эксперимент, сравнив твой стиральный порошок, с Sa8. Неси 2 стакана воды и свой порошок»
(показ опыта)

3. Сформулируйте преимущества

«Ты видишь, что в нашем порошке совсем нет осадка\хлопьев, которые забиваются и накапливаются в структуре ткани...»

«Так же эти хлопья накапливаются в твоей машине, сокращая ее срок работы. А Sa8 ...»

«За 30 минут стирки, при 30С - у тебя полноценная стирка»

«Sa8 в 4 раза концентрированнее обычного порошка, что делает его доступным в цене»

«При всем при этом, его состав безопасен для здоровья человека»

4. Подкрепите ваши высказывания свойствами продукта

«Ну ты видела это своими глазами...»

«А сейчас давай сравним составы наших порошков»
(показываем таблицу)

5. Покажите. «Вы хотите попробовать?»

Поднимаем 2 стакана, подводим итог
Достаем платок, зеленку – пачкаем. «Хочешь еще покажу, как вывести это пятно?»
(отбеливатель)

6. Сообщите уверенно цену

Этот порошок стоит **736 р. (1 кг)**, я смогу сделать тебе скидку **15%**

Тебе его хватит на 20 стирок, давай посмотрим на сколько хватает твоего порошка (сравниваем)
Я пользуюсь SA8 и уже знаю, насколько это экономичнее.

Все, кому я советую SA8 довольны и качеством и ценой.

Советую приобрести и отбеливатель, сейчас лето, пятна от фруктов. Многие друзья мне уже сказали за него спасибо.

Классификация ПАВ:

- **Анионные ПАВ (дешевые и вредные)**— Основным достоинством является относительно невысокая стоимость, эффективность и хорошая растворимость. Но они наиболее агрессивны по отношению к организму человека. Должно быть не более 5%
- **Катионные ПАВ (дешевые и вредные)**— обладают бактерицидным свойством.
- **Неионогенные ПАВ (дорогое сырье, безопасное)**— — Основным достоинством является благоприятное действие на ткань и главное — 100% биоразлагаемость.
- **Поликарбоксилаты (безопасно)**— это органическое водорастворимое соединение углерода (полимеры)

Фосфаты (опасно) – запрещены в Европе

Фосфонаты (безопасно до 5 %) – более современная разработка, разрешенная во всем мире.

Но и их должно быть менее 5 %

Amway	ARIEL	«Эколь АВТОМАТ ДЕТСКИЙ» Алоэ Вера	TIDE	Ушастый нянь	Persil
<p>15-30% неионогенные ПАВ, 5-15% кислородный отбеливатель, лимонная кислота, поликарбонат, < 5% фосфонаты, оптический отбеливатель, энзим, отдушка.</p>	<p>5-15% анионные ПАВ, кислородсодержащие отбеливатели, <5% неионогенные ПАВ, фосфонаты, поликарбонаты, мыло, цеолиты; энзимы, оптические отбеливатели, ароматизирующие добавки.</p>	<p>сода кальцинированная (карбонаты) – менее 5 %, иные компоненты: фосфаты – 15 % и более, но менее 30 %; АПАВ, отбеливающие вещества на основе кислорода – 5 % и более, но менее 15 %; НПАВ, мыло, ароматизирующие</p>	<p>5–15 % анионные ПАВ, <5 % неионогенные ПАВ, кислородсодержащие отбеливатели, поликарбонаты, цеолиты, энзимы, оптические отбеливатели, ароматические добавки, гексилкоричный альдегид.</p>	<p>Сульфаты (15-30%), фосфаты (15-30%); кислородсодержащие отбеливающие вещества (5-15%), анионные ПАВ (5-15%), карбонаты (5-15%), вода (5-15%), силикаты (5-15%); неионогенные ПАВ (<5%), пеногаситель (<5%), антиресорбент (<5%); энзимы, оптические</p>	<p>5-15% анионные ПАВ, кислородсодержащий отбеливатель; <5% неионогенные ПАВ, поликарбонаты, фосфонаты, оптический отбеливатель, энзимы, отдушка, экстракт Алоэ Вера</p>

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ОТБЕЛИВАТЕЛЬ ДЛЯ ВСЕХ ТИПОВ ТКАНЕЙ, 500 г

Цена:

**510
руб.**

Дозировка на одну стирку
(3кг белья)

6 мл

1 упаковка =

83 стирки

ЦЕНА ОДНОЙ СТИРКИ:

6,2 руб.



- Активный кислородный отбеливатель, включает 99,5% активных компонентов,
- Усиливает действие стирального порошка Sa8
- Действует при температуре 20-90С
- Безопасен для цветных тканей, вместо хлора – кислород
- Используется для предварительного замачивания
- Не содержат фосфатов, хлора
- Удаляет пятна с чайной, кофейной посуды
- Экономичный, биоразлагаемый



1. Рекомендуйте

У меня есть отбеливатель, который может помочь вам, вывести любые пятна от фруктов, чая, кофе. Особенно сейчас, в летний период, очень актуально.

2. Убедительный аргумент

Моя сестра начала пользоваться отбеливателем совсем недавно. У неё двое детей, а значит - много пятен. И я прямо сейчас, могу показать вам как вывести пятна от вишни с детской маечки.

3. Сформулируйте преимущества

Благодаря активной молекуле кислорода ваше бельё становится белоснежным, а цветное бельё - ярче. При этом, волокна ткани не повреждаются, и сохраняют долговечность. Отбеливатель - безопасен.

4. Подкрепите ваши высказывания свойствами продукта

Это потому, что он не содержит хлора, фосфатов и агрессивных химических веществ.

- Активный кислородный отбеливатель включает 99,5% активных компонентов,
- усиливает действие стирального порошка SA8,
- действует при температуре 20-90 градусов,
- удаляет пятна с чайной и кофейной посуды.

SA8™ Универсальный отбеливатель для всех типов тканей



5. Покажите. «Вы хотите попробовать?»

Я покажу вам, как он работает. Эксперимент с зелёной, соком, и пр.

6. Сообщите уверенно цену

Отбеливатель стоит **510** руб.
1 уп. **500** г = **83** стирки
Цена одной стирки **6,2** р.
Я пользуюсь им постоянно
Друзья мне говорят спасибо

СРЕДСТВО ДЛЯ МЫТЬЯ ПОСУДЫ DISH DROPS™

Цена:

565

руб.

Разводится
во флаконе-дозаторе
объемом 500 мл:
1 к 3 (DishDrops / вода)

1 л концентрата =
8 флаконов-дозаторов
по 500 мл готового
средства

500 мл готового
средства:

70,6 руб.



- 1 капля концентрата создает устойчивую пену
- Уникальная формула справляется с любой грязью
- Полностью выполаскивается
- Экстракты периллы и алоэ вера не раздражают кожу рук
- Протестирован дерматологами
- Флакон дозатор

1. Рекомендуйте

У меня есть средство для мытья посуды, которое может помочь вам быстро, качественно помыть посуду, даже в холодной воде.

Называется - Дишдроп.

2. Убедительный аргумент

Моя сестра начала пользоваться Дишдропом, и взяла его на дачу, ехали на шашлыки. Она была поражена эффектом, потому что легко отмыла шампуры и посуду в холодной воде. Одна капля - даёт сильную пену. Добрым словом меня вспомнила.

3. Сформулируйте преимущества

Я всегда с уверенностью говорю женщинам: “Уже через неделю вы заметите как изменились ваши руки. Кожа не сохнет, ногти - стали крепче.”

4. Подкрепите ваши высказывания свойствами продукта

Это потому, что в экономичный запатентованный состав входят альфагидрокислоты, экстракт периллы, алоэ вера и эфирные масла. Дишдроп безопасен, потому что основу его составляет биоквест-формула.

Продукт полностью биоразлагаемый.

Одним литром - можно перемыть более 30.000 тарелок.

Если поставить в ряд - будет дорожка в 8 км.

DISH DROPS™ Концентрированная жидкость для мытья посуды



5. Покажите. «Вы хотите попробовать?»»

Понюхайте, пожалуйста, средство. Я хочу, показать вам его концентрацию. (стакан с водой, зубочистка, трубочка) Показ эксперимента. Вам его хватит практически на год.

6. Сообщите уверенно цену

Дишдроп стоит **565 р.**

1 л конц. = 8 флаконов доз. 500 мл

500 мл ср-ва = 70,6 р.

Я пользуюсь Дишдропом, он очень экономичный.

Все, кому я советую Дишдроп, остаются очень довольны.

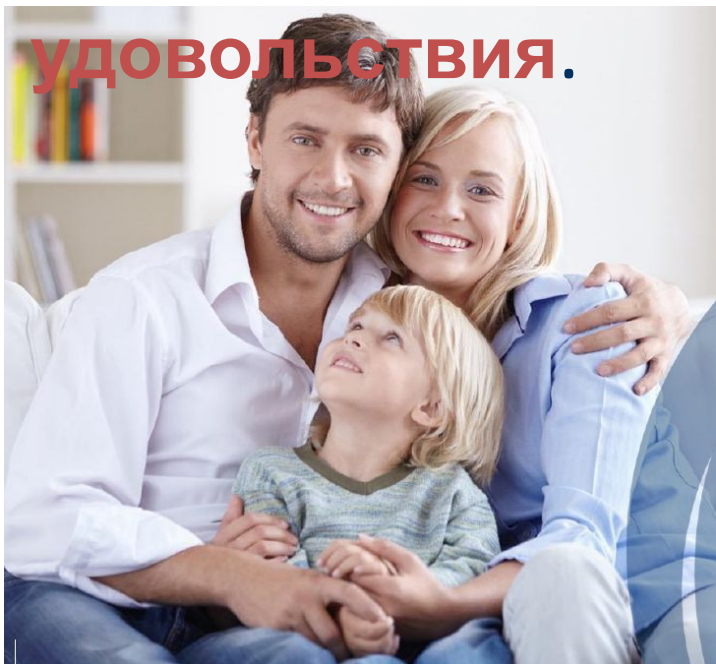
10 ЗАВЕРШЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ



UNITED
DIAMONDS

Как видите, **Вы сможете значительно экономить время и деньги, пользуясь продуктами Амвей**

А также, **Вы получите больше чистоты, пользы и удовольствия.**



Почему удовольствие?

Вы будете тратить меньше времени на уборку и больше на то, чтобы наслаждаться жизнью.



Как видите, **Вы сможете значительно экономить время и деньги, пользуясь продуктами Амвей**

А также, **получите больше чистоты, пользы и удовольствия.**

Почему удовольствие?

Вы будете тратить меньше времени на уборку и больше на то, чтобы наслаждаться жизнью.



Зарегистрированный
клиент

1 Привлекательная
цена

-15%

2 Быть с Amway
это просто

Бесплатная регистрация и
продление

3 Первокласный
сервис

Доставка на дом от Компании
и профессиональные консультации от НПА

4 Свобода
выбора

Возможность
в любой момент стать НПА

А также у Вас будет:

- Экономия вашего времени
- Экономия семейного бюджета
- Эффективность и безопасность
- Широкий спектр продуктов для красоты, здоровья
- Возможность пить чистейшую воду
- Готовить еду, сохраняя полезные свойства продуктов

11 ОТТИТЕ ЭКОНОМИТЬ С АМВЕЙ



UNITED
DIAMONDS

Покупайте продукцию напрямую у Компании Амвей.

У вас будет: Бесплатная регистрация и продление

-Гарантия качества

Скидка 15% или 23%, на все покупки

-Доставка продукции на дом

Экономия вашего времени

-Экономия семейного бюджета

Эффективность и безопасность

-Широкий спектр продуктов для красоты

Продуктов для здоровья

-Возможность пить чистейшую воду

Готовить еду, сохраняя ее полезные свойства



Возвращаем
деньги
за покупки!



ХОТИТЕ ПОДЕЛИТЬСЯ ПРОДУКТОМ С ДРУЗЬЯМИ?

Поощрения от

Компании:

- Вознаграждения
- Бонусы
- Поездки

Компания постоянно инвестирует в **новые технологии и цифровые инновации**, поэтому, мы можем работать из **любой точки мира** и в любое время!

12



Представьте, что **продукт понравился** не только вам, а и вашим **друзьям** и знакомым. Их может **заинтересовать** высокое **качество** продуктов. При этом, возможно, их заинтересует **сотрудничество** с Амвей, **дополнительный заработок**, и тогда **Вы станете VIP клиентом, а потом и НПА, Спонсором этих людей.**

От Компании Вы начнете получать различные поощрения:

- Вознаграждения
- Бонусы
- Поездки

Компания постоянно инвестирует в новые технологии и цифровые инновации, поэтому, мы можем работать из **любой точки мира** и в любое время! Мы имеем возможность **использовать** в своем бизнесе **передовые достижения маркетинга и информационные технологии.**

13 ВАРИАНТЫ РАБОТЫ С АМВЕЙ



UNITED
DIAMONDS

Amway

Зарегистрированный клиент

- Бесплатное подключение
- Бесплатное продление
- Скидка 15%
- Промо акции
- Консультации от НПА
- Переход в ВИП клиента, 23%
- ВИП – переходит в НПА

Независимый Предприниматель Амвэй

- Скидка для НПА – 23%
- Вознаграждение по маркетинг плану
- Бонус 8% за обслуживание клиентов
- Стимулирующие программы
- Программа роста бизнеса

13 ВАРИАНТЫ РАБОТЫ С АМВЕЙ



UNITED
DIAMONDS

Так вот, если Вас заинтересовала возможность экономить с Амвей, я рада.

Вы можете бесплатно зарегистрироваться в Амвей, в качестве клиента, с 15% скидкой, это займет 5 минут.

Если Вы хотите узнать больше, как получить дополнительный доход или начать свое индивидуальное предпринимательство с Амвей, я приглашаю всех на встречу с Успешным Предпринимателем – моим Наставником * (имя)**



Хочу пару слов сказать о (Имя)

1. Отметить **достоинства (имя)**, лучшие его качества.
2. **Описать, как он относится к людям.**
3. Можно рассказать, **как вы были с ним в каких-то обстоятельствах**, и как он хорошо **себя проявил**.
4. **Сказать что на его помощь и поддержку, могут рассчитывать все, кому интересна информация.**

«-Поэтому я и **приглашаю вас на встречу с ним.**

12/07/16, ОПМ, адрес, время. Это займёт всего **40 минут**

Я думаю, эта встреча **будет интересна и полезна для многих**
из

нас.

А кто принял решение **бесплатно зарегистрироваться**
клиентом, **подходите ко мне, я помогу.**



Человеку нужно время, чтобы принять решение, **оставьте ему флаер «Ваше будущее с Амвэй»** Или **«Как начать бизнес с Амвей»** и т.д.

Клиенту, который зарегистрировался и сделал заказ, можно сказать:

- **Если не возражаешь, я позвоню тебе на следующей неделе, чтобы узнать о твоём впечатлении от ЛОС, шампуня ..., которые ты сегодня заказал. Если будут вопросы – я обязательно отвечу.**

Мы меняемся, но остаемся
верным своей миссии —
ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ ЖИТЬ ЛУЧШЕ



ДО СКОРОЙ ВСТРЕЧИ



- Не «выступать» перед людьми, а общаться
- Они пришли получить ответы на вопросы
- Доверие – «я такой же как вы»
- Доверие вызывает желание выслушать
- Желание выслушать, приводит к тому, что люди :
 - Принимают
 - Понимают
 - Начинают действовать
- Благодарить людей за их внимание и участие
- Призвать к действию





Не достаточно что-то прочесть
и попробовать –

надо тренироваться.



Если мы плохо подготовлены, то **страх** и
волнение разрушают нас

Каждая подготовка – вклад в собственный
ПРОФЕССИОНАЛИЗМ,
и соответственно, в свой **УСПЕХ.**



Дерево страхов



ДЕРЕВО ВОЗМОЖНОСТЕЙ



Почему возникают страхи и сомнения при покупке?

- У клиента **не достаточно информации**, а неизвестность – это страхи и возражения.

Встретив возражения клиента нужно:

2. Внимательно выслушать

3. Согласиться

4. Понять чего он боится

5. Ответить корректно:

-«**Да, я тоже так думала, а когда узнала...**»

-«**А когда попробовала...**»

-«**А когда увидела...**

Сразу все сомнения мои ушли»



- Готовясь к презентации не заучивай все свойства продукта.
- Люди хотят знать, как продукт улучшит их жизнь.
- Начни собирать истории и рассказ том, как продукты работают:
 - Приятно удивляют людей
 - Экономят время
 - Защищают руки
 - Облегчают уборку в доме
 - Нравятся животным и детям ...





Когда мы используем истории о продукте – работает воображение, образ

Когда мы переносим клиента в будущее, ему сложнее отказаться от продукта:

-Представь, как молодо ты будешь выглядеть через месяц, к «празднику», благодаря ежедневному уходу...

-Представь, ты купила Дишдроп, Стир. порошок,....., и на год забыла, что надо их покупать ежемесячно -- ты выигрываешь время и деньги.



- ШАГ 1** **Выслушайте** возражение до конца (дайте человеку выговориться и растратить энергию)
- ШАГ 2** **Согласитесь** с правом человека иметь свое мнение -«Да, я тебя понимаю...»
- ШАГ 3** **Задайте** ряд уточняющих **вопросов**, чтобы найти «корень» возражения («Почему ты так считаешь?», «Что заставляет тебя сомневаться?»)
- ШАГ 4** **Аргументируйте** в соответствии с выявленной причиной возражения
- ШАГ 5** **Убедитесь**, что возражение снято , задайте уточняющий вопрос («Ты согласен с этим аргументом?», « Это снимает твои опасения?»)
- ШАГ 6** **Завершение** общения при любом исходе (**Расстаться на нормальной ноте**)



1. Будь **лучшим потребителем** своего продукта
2. Поставь себя на место клиента
 - ✓ **Решай ЕГО проблемы**
3. Вы **обязаны нравиться** клиенту (Предлагаешь на 10 долларов, должен выглядеть на 100)
4. **Раскройте** перед клиентом свой **«секрет»** (они хотят тоже быть здоровыми и красивыми)
5. **Вовлеки клиента в свои действия**
6. **Дайте** клиенту чуть **больше**, чем он заплатил
7. **Клиент всегда прав!**

НАПУТСТВИЕ : ЛИФТ К УСПЕХУ - НЕ РАБОТАЕТ.

Используйте ступеньки. Шаг за шагом.

Если вы **по настоящему** чего-то **хотите**, вы **найдете способ** этого **достичь**.



Итоговая практическая работа:

Тема: « Что я получил в Бизнес Школе
Начинающего? »

1. Все желающие, в течении 5 минут, отвечают на этот вопрос.

Важно: Акцент выступлений не только на благодарность наставнику за учебу, а на свои внутренние перемены, мысли, ощущения, чувства.

**СДЕЛАТЬ ОБЩЕЕ ФОТО, ВРУЧЕНИЕ
ДИПЛОМОВ**

Советую прочитать книги:

- **«Как закрывать сделки»** Грант Кардон
- **«Если покупатель говорит НЕТ»** Елена Самсонова
- **«111 бак для тех, кто продает»** Алексей Сергеев, Елена Москвина
- **«Золотые уроки лидерства»** Джон Максвел
- **«Психология продаж»** Брайн Трейси
- **«Человек создавший Амвей»** Пэт Уильямс, Джим Дэнни
- **«Просто Рич»** Рич Де Вос
- **«Жизнь в действии»** Джей Ван Андел



**UNITED
DIAMONDS**