



**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](http://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!

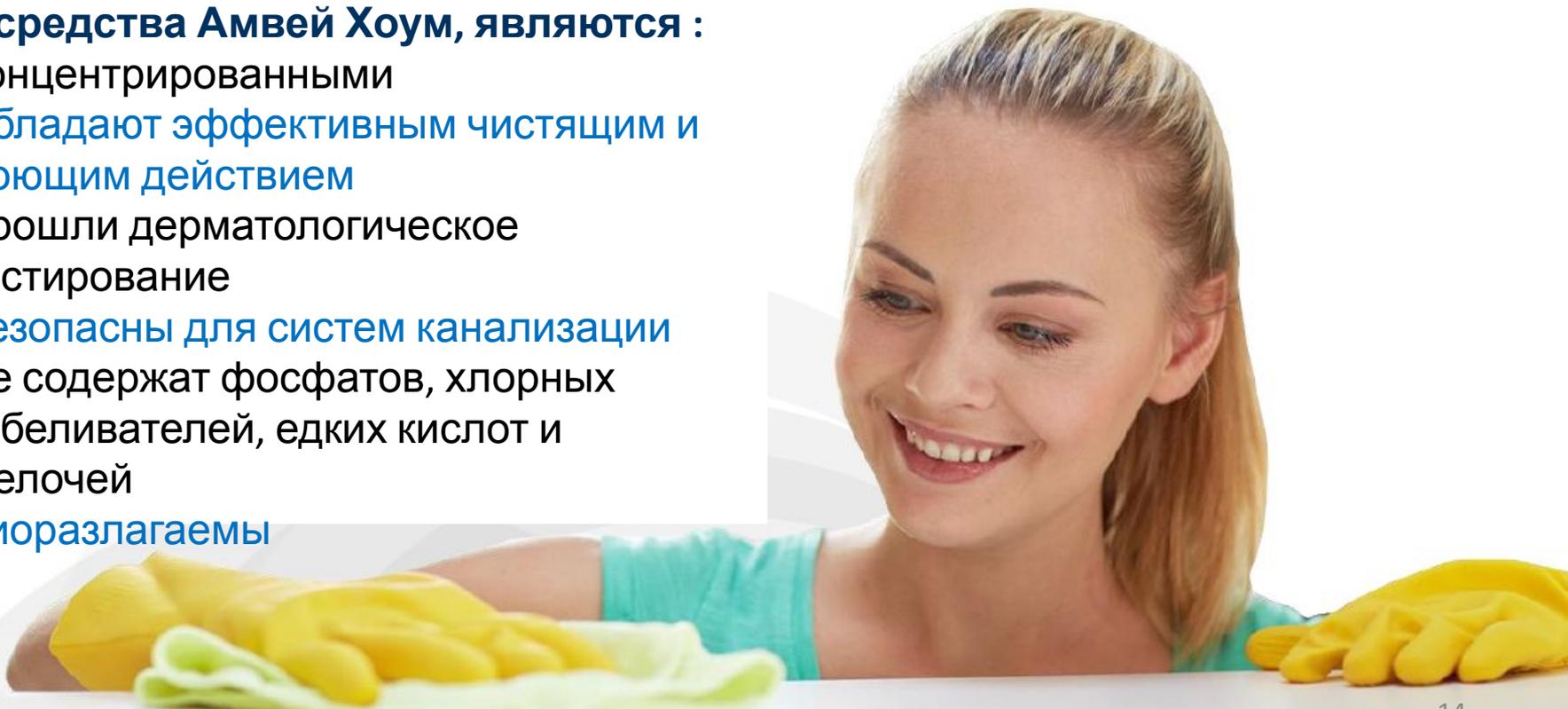
# КАК НАМ ЭКОНОМИТЬ:

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.

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.**



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.



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) —

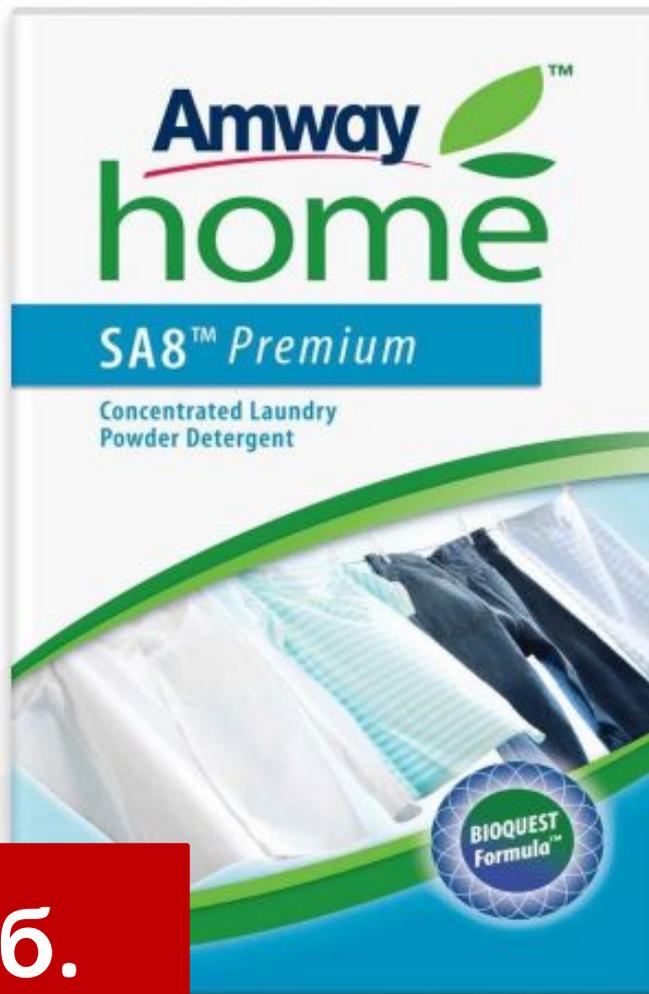
**33 мл**

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 %

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



## 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

### 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.

# 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.

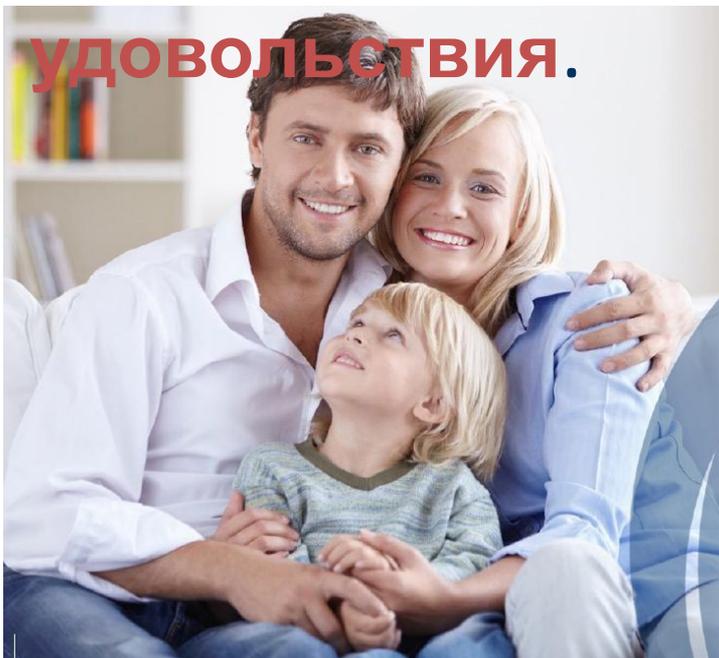
# 10 ЗАВЕРШЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ



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.**

# 10 ЗАВЕРШЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ



UNITED  
DIAMONDS

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 ПОЛУЧИТЕ 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

12

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



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**