

Основные возражения при приглашении





Что вы узнаете на тренинге:

Введение

- природа возражений и отношение к ним
- знание принципов возражений и владение техникой работы с ними

Причины появления возражений

Три главных правила работы с возражениями

Инструменты

Успешные Лидеры о возражениях

Природа возражений и отношение к ним

Возражение – это скрытый страх человека, которому сложно принять решение.

Придерживаемся правил

Используем методы работы с возражениями

Успешные Лидеры о возражениях



Кристина Тимохина
Директор, г. Тюмень

«Встаньте на сторону собеседника: «Я Вас прекрасно понимаю...», а затем приведите доводы в пользу невероятных возможностей. Мне в свое время очень помог пример моего спонсора — Бриллиантового Директора Константина Патрахина:
«Кристина, в твоём доме шесть подъездов, в каждом по 32 квартиры, в каждой квартире живет семья в среднем из 3-4 человек, и что все эти люди оформлены в Орифлэйм? Сделай так, чтобы хотя бы на каждом этаже жил твой Консультант!»



Ольга и Эдуард Трайнины
Старшие Золотые Директора, г. Пермь

«Не обязательно «продать» и «подписать» на первой встрече. Гораздо важнее сделать так, чтобы была вторая встреча и последующие. Главное, чтобы у человека возник интерес к нашему предложению, а не желание отделаться любой ценой. Если ответ негативный – значит результат predetermined, надо постараться расстаться тепло, чтобы можно было общаться и далее, «не хлопнуть дверью». «Нет» сегодня – не обязательно «нет» навсегда».

Три причины возникновения возражений



**Нежелание менять
привычный вид
деятельности**



**Неверная оценка своих
шансов на успех**



**Искаженное
представление об этом
бизнесе**



Три главных правила работы с возражениями



Позитивный настрой

Это не враг, а ваш будущий
Консультант



Не спорим

Истина не в споре, а в согласии
на право собеседника иметь своё
мнение.



Присоединяемся

«У меня тоже были такие сомнения,
до тех пор пока...»



Первый метод работы с возражениями:

Возражение:

согласие

— Уже слишком поздно начинать, вся прибыль у тех, кто пришел раньше

Соглашаемся:

— Я Вас прекрасно понимаю!

Присоединяемся:

— Когда мне рассказали об этом бизнесе, я подумала точно также...

Рассказываем о своем опыте:

— Тем не менее я решила начать, ведь это бизнес без рисков, и поняла, что не важно когда ты начал, важно что и как ты делаешь

Отвечая на возражения, помним о 3-х правилах:

- **Позитивный настрой**
- **Не спорим**
- **Присоединяемся**



Второй метод работы с возражениями:

Возражение:

похвапа

— Я уже работаю в компании N

Находим, с чем согласиться:

— Я слышала о такой компании, в ней действительно есть интересные предложения.

Находим, за что похвалить:

— И это отличная новость, значит Вы уже знакомы с системой сетевого маркетинга!

Выскажите свою точку зрения:

— Это замечательно! Вы прекрасно понимаете, о чем речь! Оцените и наши предложения для новых Консультантов. Уверен, они привлекут ваше внимание.

Отвечая на возражения, помним о 3-х правилах:

- **Позитивный настрой**
- **Не спорим**
- **Присоединяемся**



Третий метод работы с возражениями:

Возражение-вопрос:

— У меня нет времени

Озвучиваем скрытый вопрос:

— Вы хотите узнать – как много времени Вам придется потратить? Я уверена, что мой ответ вам понравится, ведь наша модель бизнеса такова, что тратить на него много времени не придется!

Отвечаем на заданный вопрос:

— На начальном этапе достаточно 10 часов в неделю или 2 часов в день.

Озвучиваем вопрос

Отвечая на возражения, помните о 3-х правилах:

- **Позитивный настрой**
- **Не спорим**
- **Присоединяемся**



Тренируемся !

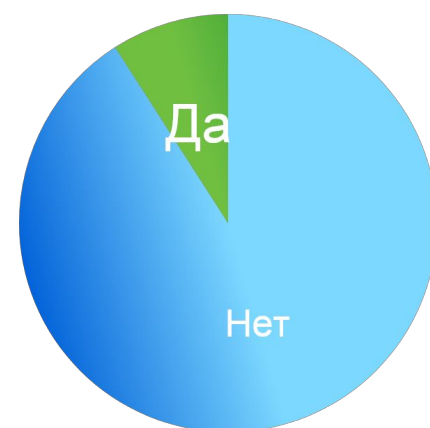
Нам чаще возражают

Мы быстрее осваиваем
правила и методики работы
с возражениями

Мы чаще отвечаем на
возражения

Больше вероятность
получения ответа «Да»

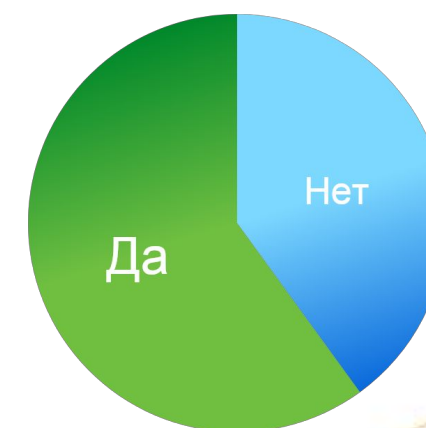
Первые три
дня



Первая
неделя



Месяц



Тренируемся: варианты возражений

Пример №1

— Уже весь город зарегистрировался в Орифлэйм!

— Я вас прекрасно понимаю, я тоже раньше думала, что уже все в Орифлэйм, пока однажды не принесла каталог на работу. Оказывается, многие слышали, многие когда-то чем-то пользовались, но уже давно ничего не заказывали. Сейчас они с удовольствием приобретают продукцию! Особенно каталог популярен у постоянных клиентов.

Пример №2

— У меня не получится продавать. Продавать – это не мое.

— Вы знаете, я ведь тоже не продавец, и моя основная работа далека от сферы продаж. У Вас очень приятная внешность и видно, что вы ухаживаете за собой, поэтому будет достаточно просто оставлять каталоги на работе, у ваших друзей и знакомых, потом забирать и спрашивать о том, что им понравилось.

Тренируемся: варианты возражений

Пример №3

— У меня совсем нет опыта!

— **Вы хотите узнать как начать продавать без определенного опыта?** Многие начинают сотрудничество с Орифлэйм, просто заказывая для себя. Я, например, просто являюсь клиентом компании, вся моя семья пользуется продукцией Орифлэйм, в т.ч. линией для здоровья, которые позволяют нам не болеть и значительно улучшают качество жизни.

Пример №4

— У меня нет знакомых.

— **Вы хотите узнать, сможете ли Вы построить бизнес, не имея достаточного количества знакомых?** На сегодняшний день мы можем предложить огромное количество вариантов и способов приглашения, благодаря которым Вы не только создадите свою структуру клиентов и Консультантов, но и приобретете новых друзей и знакомых, благодаря которым Ваша жизнь станет намного интереснее, а бизнес прибыльнее!

Пример №5

— У меня маленький ребенок – не будет времени этим заниматься.

Я поняла, **Вы переживаете, что занявшись бизнесом, будете меньше времени уделять своим деткам.**
Забота о детях важна для Вас, это объяснимо!
В свою очередь спрошу – Вы хотели бы радовать их хорошими игрушками, красивой одеждой, поездками? А это все расходы. Вы сможете заработать дополнительные деньги для проявления любви и заботы о своих детях. Что касается времени, у нас достаточно примеров, когда мамы создавали целые структуры, просто гуляя с колясками или же не выходя из дома выбирали метод онлайн-приглашений.

Инструменты



Примеры возражений с готовыми ответами Вы сможете найти в Приложении к данному тренингу.



Проверяе м себя

Ответьте на возражение, используя три изученные методики
и три главных правила работы с возражениями

Возражение:

— Ваше предложение мне не интересно.

Ваш ответ:

...

Воспользуйтесь подсказками

- «Я Вас прекрасно понимаю, я тоже так думал, пока...»
- Согласиться — похвалить — высказать свое мнение
- Увидеть вопрос — повторить вопрос — ответить на вопрос





СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

Основные возражения при приглашении

выдан (ФИО) _____

дата _____ место _____

Курс «Навыки успешного Консультанта» – это ваш первый шаг к успеху в Орифлэйм!
Используйте полученные знания и навыки, чтобы заработать чеки от **\$1000** до **\$1000000!**

