





ОСНОВЫ УСПЕШНОЙ БЕСЕДЫ



Цель встречи – помочь клиенту заключить договор или приобрести карту!

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ УСПЕШНОЙ БЕСЕДЫ:

- Заставить клиента **думать!!!**
- Понять потребность клиента
- Показать решение его проблемы
- Заставить клиента
действовать !!!

МОТИВАЦИЯ



Схема беседы со знакомым на 5-ти пальцах одной руки

- 1. Контакт**
- 2. Вскрытие потребностей**
- 3. Презентация решения**
- 4. Ответы на вопросы**
- 5. Завершение сделки**

БЕСЕДА СО ЗНАКОМЫМ

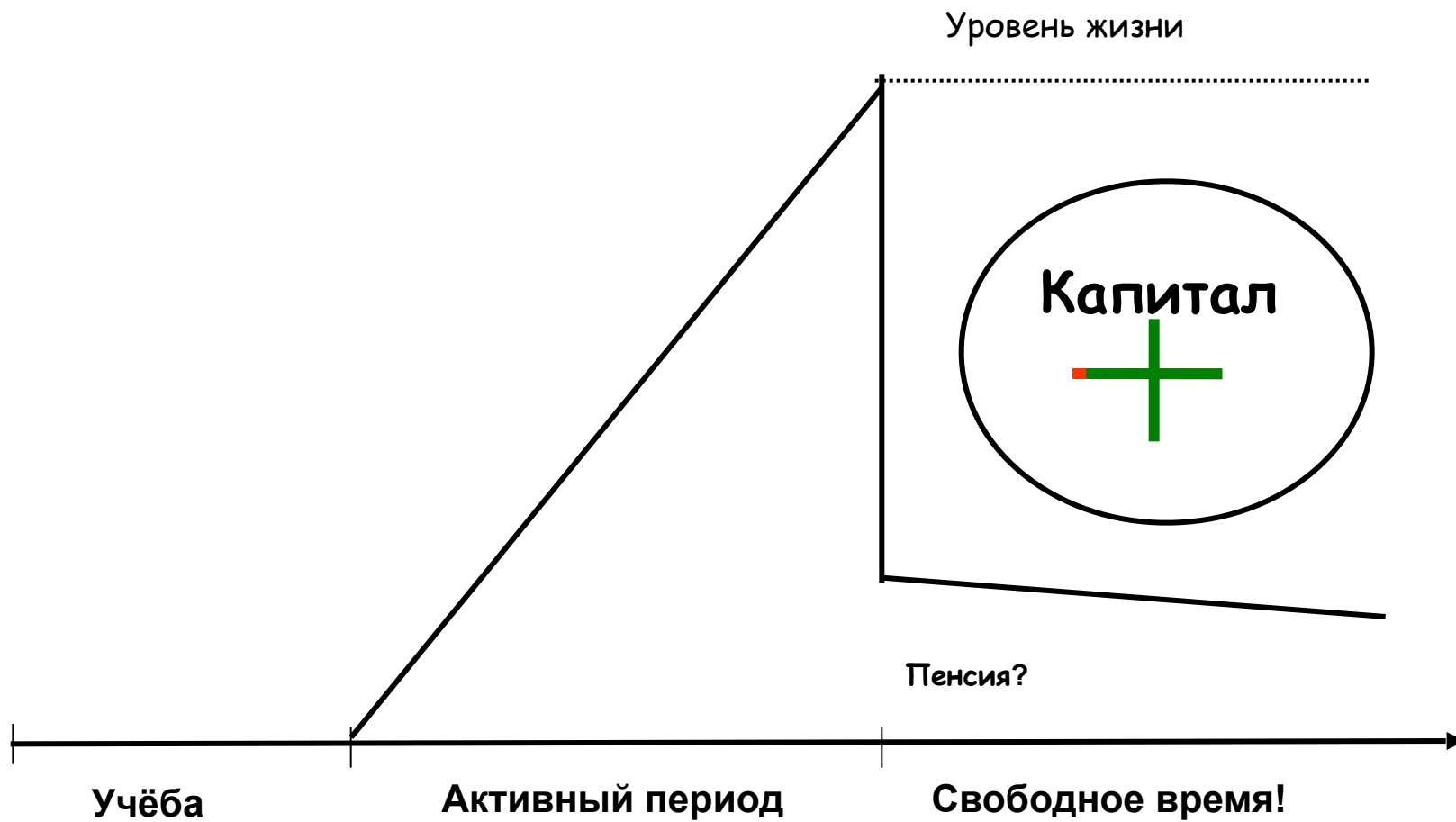
Я знаю, что тебя интересует тема денег и защита семьи. Тебе сейчас важнее деньги заработать или сохранить?

Что для тебя значат деньги? (Ответы записать)

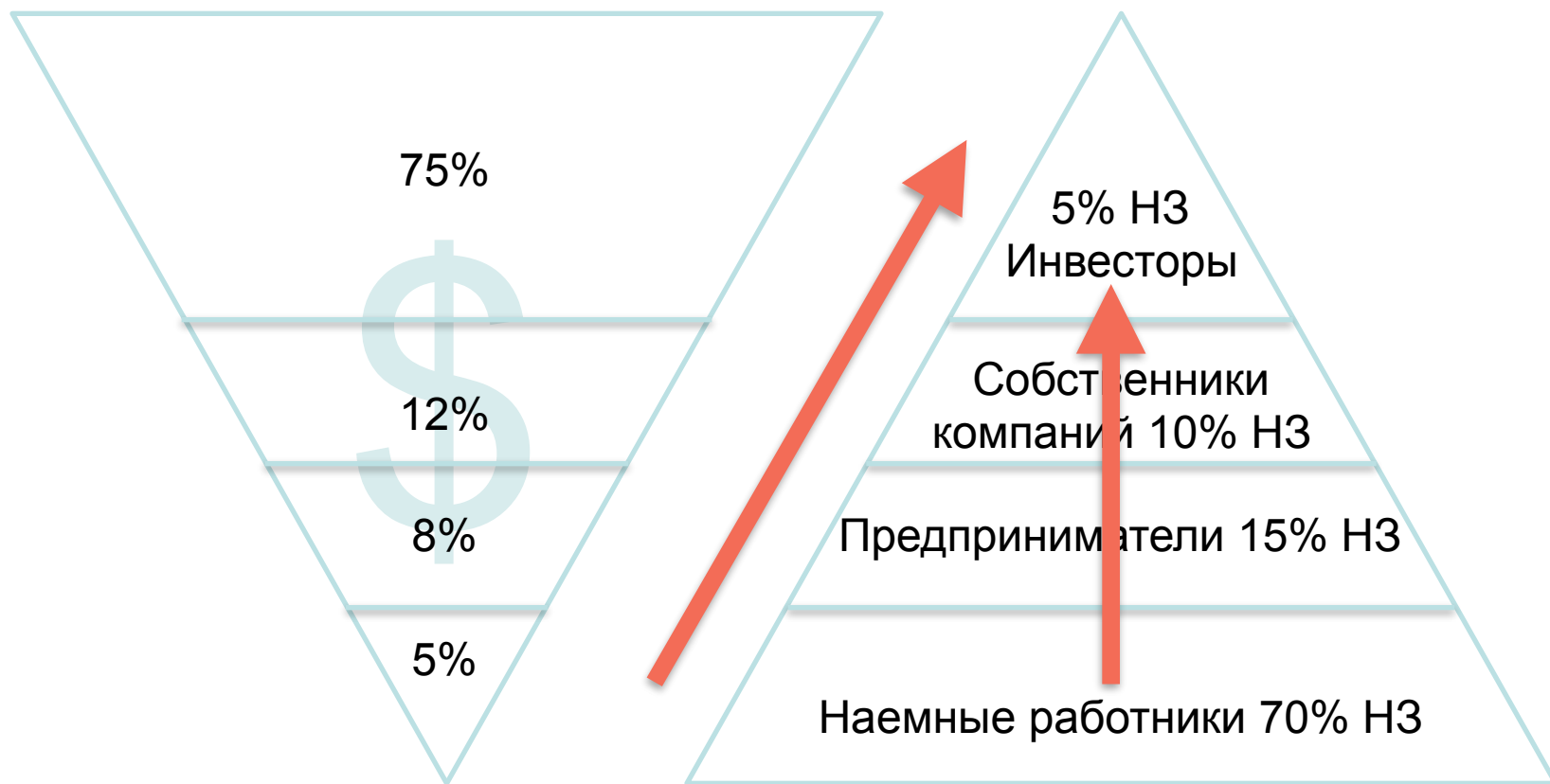
Тебе это нужно всегда, всю жизнь? Кто сейчас зависит от твоего дохода?

Что может помешать твоей финансовой стабильности? (потеря работы, тяжелые болезни, утрата трудоспособности, проблемы с Законом). Рисуем «линию жизни».

Тебе интересно будет узнать, что деньги, которые ты потратишь на приобретение карты клиента или заключение контракта с компанией фактически тебе вернутся за счет систем вознаграждений и мотиваций?! У тебя и твоей семьи будет гарантированная правовая защита и возможность повысить свой уровень жизни. Это тебе важно?



Как устроен мировой капитал и как быстро разбогатеть.



Это тебе интересно? Тогда мы идем с тобой в офис компании для заключения контракта и в ближайшую неделю мы вместе с тобой пройдем обучение на Базовом семинаре в Норильске.

*Там ты увидишь, таких же людей, как мы с тобой, которые, когда-то уже приняли **ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ**, и обеспечили финансовую стабильность себе и своим семьям. Они добиваются финансового Успеха, зарабатывают хорошие деньги, помогая своим друзьям и близким принять **ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ**.*

Следуя их примеру, ты сможешь уже в следующем месяце удвоить свой нынешний доход, уделяя этому всего лишь 1 час в день. Тебе это интересно?

Личный адвокат - уже не роскошь, а необходимость!

В нашем обществе бытует мнение, что воспользоваться услугами адвоката приходится только в случае возникновения проблем с законом. Это не так. Услуги профессионального юриста могут понадобиться в различных жизненных ситуациях. Так, например при принятии важных жизненных решений не плохо было бы посоветоваться с юристом.

Вам однозначно необходим **личный адвокат**! Не потому, что Вы нуждаетесь в его помощи из за возникших проблем, не потому, что это давно стало модно, а потому, что никто не знает, какие проблемы могут ожидать нас в дальнейшем. Это может означать, что обладание всей необходимой юридической информацией по тому или иному вопросу является жизненной необходимостью. Вы должны иметь информацию о том, куда обратиться за получением высококвалифицированной **юридической помощи**.

Если у Вас возникла потребность в получении срочной юридической помощи, Вам некогда будет искать, выбирать, адекватно оценивать качество предоставляемой юридической помощи. Позаботьтесь об этом заранее.

Карта клиента Юридического
агентства ПРАВО

- Ваш личный адвокат, который всегда
рядом!



КАРТА КЛИЕНТА

ООО «Юридическое агентство «ПРАВО»
ИНН 2457081877

17 0524

6 консультаций **СКИДКА 5%**

в течении 12 месяцев с даты активации

663319 Красноярский край,
г. Норильск
Ленинский пр-т, 47А-61

8-800-200-78-50
card@361076.ru

Внимание карту необходимо активировать до 31 декабря 2018 года

Это тебе интересно? Тогда ты можешь приобрести карту клиента прямо сейчас и получить пожизненную юридическую защиту.

Нет возможности оплатить карту полностью сейчас? Ты можешь приобрести ее в рассрочку на 2 месяца. Карту номиналом 3500 (Предоплата 1500 и по 1000 в течении 2-х месяцев), а карту номиналом 5000 (Предоплата 2000 и по 1500 в течении 2-х месяцев). Получать бесплатные консультации ты не сможешь, пока не оплатишь полностью карту, но пользоваться другими привилегиями сможешь уже завтра.

Предоплата за карту не возвращается, так как деньги уходят в компанию.



ГЛАВНЫЕ ПРИНЦИПЫ УСПЕШНОЙ БЕСЕДЫ

1. РЕШЕНИЕ ДОЛЖНО СООТВЕТСТВОВАТЬ
ПОТРЕБНОСТЯМ КЛИЕНТА
2. РАССКАЗЫВАЙТЕ **О ПРЕИМУЩЕСТВАХ** И
ВЫГОДАХ КАРТЫ для КЛИЕНТА, А НЕ О
ДЕТАЛЯХ КТО И КАК ОБСЛУЖИВАЕТ ЕЕ В КОМПАНИИ
3. ИСПОЛЬЗУЙТЕ РИСУНКИ ДЛЯ БОЛЬШЕЙ
НАГЛЯДНОСТИ, демонстрируйте сайты
компании на планшете или телефоне

