*Перед Вами конспект, который был создан для экспертов с использованием уникального опыта, полученного за долгие годы работы. Мы точно знаем, что буквально каждый человек может быть успешным экспертом, если он в себе ощущает потребность помогать людям. Для того, чтобы быть действительтно успешным Вам нужно правильно проводить все свои разговоры с клиентами и соответствовать званию эксперта нашего Центра магии. Этот документ во многом может быть Вам подспорьем, но распространение и передача третьим лицам , как частей содержимого Конспекта, так и в целом может быть расценено как нарушение корпоративной этики и авторского права.*

*Желем Вам хороших клиентов и успешного консультирования.*

***С уважением, Администрация Центра Магии***

**Эксперт Центра - это особый человек.**  
Клиенты воспринимают эксперта как небожителя. Не совсем человека, а гуру, который вознесен над мирской суетой и всем негативом, который каждый встречает в своей повседневной жизни. Как источник помощи, просветления и надежды.  
Эксперт непогрешим и обязан сохранять свое лицо и личную репутацию, и репутацию Центр магииа в любой ситуации.

**Требования к Эксперту:**

1. Уважать клиентов.

2. Уважать других экспертов.

3. Уважать Администрацию.

4. Уважать СЕБЯ.

5. Строго соблюдать правила консультирования.

**Недопустимы:**  
1. Проявления недовольства и раздражения в общении с клиентами.  
2. "Проверки" коллег, сплетни, постановочные ситуации и провокационные консультации в качестве клиента, негативные отзывы от имени клиента, обсуждение работы других экспертов с клиентами  
3. Пренебрежение требованиями Администрации.

Быть экспертом Центра Магии - это добровольный выбор каждого. И если Вы выбираете сотрудничество с нами, то Вы обязаны соблюдать наши требования.

Администрация, в свою очередь, всегда будет защищать, поддерживать и помогать тем, кто является настоящим экспертом.

**Администрация Центра Магии и Экспертый отдел всегда готовы оказать Вам поддержку и предложить помощь в нашем интересном, сложном и важном общем деле!**

**Ниже мы предлагаем Вашему вниманию примерный сценарий проведения платных консультаций, который поможет Вам в увеличении числа Ваших постоянных клиентов и, как следствие, Вашего гонорара.**  
***1. Структура Платной Консультации*** *— целостное описание ситуации  
— анализ прошлого и настоящего  
— возможные сложности*

*— ответ на конкретный вопрос клиента*

*— варианты развития ситуации*

***Мотивация клиента 1 (во время консультации):*** *Говорим о том, что будущее всегда зависит от наших действий и поступков — т.е. для достижения результата клиент должен выполнить определенные шаги. Для  гарантии успеха следует заручиться поддержкой эксперта, который способен дать совет, рекомендацию и найти корни ситуации.  
То, каким станет Ваше будущее, зависит только от Вас самих. Если Вы сделаете все, что от Вас зависит, ситуация изменится в лучшую сторону. Чтобы не ошибиться, перед принятием решений созвонитесь со мной, чтобы я мог(ла) дать Вам дельный совет.*

***Мотивация клиента 2 (в течение всей консультации – смотря по тому, как развивается разговор):*** *Определяем дополнительных участников анализируемой ситуации (коллеги — в работе, партнеры — в бизнесе, поклонники — в любви). Обязательно узнаём все имена и даты рождения, которые запмсываются в карту. Разговоры об этих людях в перспективе привяжут клиента к мастеру. Предлагаем узнать, какова их роль в ситуации, какое влияние они оказывают.*

***Мотивация клиента 3 (консультация завершена):*** *Предлагаем узнать, как могли бы развиться события с участием этих персонажей, каким будет их отношение к клиенту, как это отразиться на ситуации.*

***2. Пошаговое привлечение Клиента к повторным обращениям.***

***Платная Консультация №1*** *Это начало проведения обрядов и формирования привычки человека обращаться к мастеру регулярно. Обряды должны ВСЕГДА начинаться с воздействия на самого человека и его прошлое, т.е. род. При этом каждый раз мастер должен разговаривать о текущей жизни, снах, странных событиях, поведении окружающих и пр. Это основа последующих обрядов.****Мотивация клиента:*** *Мастер объясняет, что магическая работа и положительные перемены в жизни человека уже начались, но необходимо работать дальше, чтобы закрепить результат/ избавиться от недругов/ притянуть любимого и т.д.*

***Платная Консультация №2*** *Чаще всего это обряд по отчитке лично клиента от порчи/сглаза/ невезения/ оморочки и пр.*  ***Мотивация клиента:*** *Сейчас пока идёт отток энергии, так как чистки требуют закрытия каналов нечисти в этот мир. На этом этапе массово проявляются враги и недоброжелатели, так как человек изменился энергетически. На физическом уровне человек может плохо себя чувствовать, поэтому необходимо провести дополнительную чистку (в зависимости от состояния клиента и поведения недоброжеателей) или восстановительный обряд.*

***Платная Консультация №3*** *Восстановительный обряд на здоровье, женскую энергетику, привлекательность и пр.*

***Последующие платные консультации:*** *Результатом проведенных консультаций должен стать конкретный и осознанный выбор мастера, который будет в дальнейшем консультировать клиента, вести его по выбранной им дороге, раскрывая все возможные перспективы, опасности и удачные моменты.Удачные моменты надо притягивать магически.  
   
По окончании консультации клиент мастер предлагает прогностический сеанс (фактически это 50-60 минут азговора о жизни с расчётом удачных дат и чисел)и дальше – календарные и тематические сеансы (день рождения, чистка дома и офиса, на отношения, на изобилие…)*

***Задача эксперта — выбрать, что точно зацепит клиента (качество, подход, персонализация).*** ***В итоге:*** *·         Клиент получает постоянный контакт и поддержку мастера  
·         Консультируется по всем вопросам, в которых сомневается  
·         Клиенту выдаются запросы для следующих консультаций  
·         Клиент привыкает к мастеру, ощущает потребность в нем и перестаёт считать заказанные сеансы*  
Более детальный план консультации с таймингом.  
Консультация делится на 4 этапа.

Время указано из расчета часовой консультации, но Вы видите изначально сколько минут консультации заказал к Вам клиент и соотвественно себя настраиваете на это время.

**I. ЭТАП ‐ ЗНАКОМСТВО И ФОРМУЛИРОВКА ВОПРОСА (от 5 до 10 минут )**

1. *Здравствуйте, Вас приветствует Цент Магии Меня зовут\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(ваш псевдоним), я ясновидящая, таролог, энергопрактик, целитель.... Мой личный (добавочный) номер (…)Обладаю способность воздействия на расстоянии.*

2. *Пожалуйста представьтесь* (после того как клиент называет свое имя желательно сказать, что Вы рады знакомству с ним или Вам очень приятно, т.е. правила элементарной этики разговора).

3. *Назовите (скажите), пожалуйста, Вашу дату рождения и время и место рождения если вы их знаете* (максимально дружелюбно и спокойно-свободным не напряженным тоном).

Далее, если вы не обладаете высоким уровнем предсказаний по картам или иным мантическим инструментам (руны, ошо-дзен, Ленорман, нумерологические техники) целесообразно мягко предложить человеку познакомиться с ним, под предлогом того, что короткая беседа с ним позволит Вам лучше настроится на его личные вибрации. Вы можете задать ему ряд вопросов, но не сухо, а в форме общения.

Вы можете задать вопросы о составе ее семьи (*с кем Вы живете?* )

4. *Что Вас беспокоит?* (заставить сформулировать вопрос).  
Проблему должна озвучить (сама)!

Лично я отвечаю на эти вопросы либо посредством карт, некоторые вопросы например о национальности или вероисповедании попутно спрашивая уже трактуя ей свой расклад. Поэтому я сразу начинаю с постановки вопроса и только потом уточняю дату рождения.

5. «*Будьте добры назовите вопрос, который привел Вас к нам»* или *«Что привело Вас в наш Центр магии, какая именно ситуация»* (на этом моменте постарайтесь установить, что именно). Обязательно разложить все проблемы до мелких подробностей. Никогда не браться смотреть «судьбу» или «будущее». Это разговор ни о чем. Нужно четко все разложить до мелочей. Что конкретно не так? С мужем- в семье- с детьми- на работе? После этого: что с мужем не так? Что с детьми не так? Что на работе не так? Все конкретно разложить до мелочей, чтобы она сама услышала свои проблемы.

6. *Как давно это началось* (узнать временной отрезок).

**I I . ЭТАП ‐ ПРОСМОТР (ПСИХОСОМАТИКА)** (от 10 до 30 минут)

*1. Сейчас я хочу посмотреть, что происхдит на Вашем энергетическом уровне.*

*2. Вы должны быть в комнате одна (если кто есть - должен выйти).*

*3. На чем сидите - кресло, стул, диван, кровать (чтобы было удобно). Вы не должны отражаться в зеркалах или стеклах, в телевизоре* (она должна поверить в магию). Хорошо попросить так же зажечь свечу.

*4. Расслабьтесь, ни о чем не думайте!*

*5. Глубоко вдохнули. И медленно выдохнули. На полную грудь (3 раза).* Желательно процесс вдох-выдох делать синхронно с клиентом, то есть просить его сделать это вместе с Вами*.*

*6. Я сейчас Вам дам команду «Начали!» и мы начинаем.*

*7. С закрытыми глазами сидим и думаем о… (о детях, муже, работе или…)*

8. *Пока скажу «СТОП». Это продлится (называете время) до моей команды стоп. Глаза не открывать, ничего не говорить, я тоже ничего не буду говорить!*

Либо все тоже самое, но в более смягченной форме *"Дайте мне, пожалуйста, некоторое время для просмотра Вашей ситуации, мне необходимо подключиться сейчас к Вашей энергетике, поэтому я попрошу Вас некоторое время молча, с закрытыми глазами не думать ни о чем, ноги и руки не перекрещивайте, не напрягайтесь и не закрывайтесь, иначе мне сложнее будет просмотреть Вашу ситуацию. Итак, доверьтесь мне, я начинаю свою работу, до моего обращения к Вам с просьбой открыть глаза Вы ничего не делаете".*

9. *Попытайтесь хорошо расслабиться! Если будут ощущения по телу - запоминайте. Это может бать легкий озноб или на оборот прилив тепла, ощущения тяжести век, или тяжести в руках и ногах, запомните ваши ощущения и потом скажете мне о них.*

*Вдохнули-выдохнули.*

10*. НАЧАЛИ* (в момент диагностики клиент не должен слышать шорохов, звуков, кроме шелеста карт ).

11. В это время просмотрите и расставьте для себя все по полочкам. Также в это время можно прочитать свои записи, если они уже были помечены ранее Вами в карте клиента.

12. команда «СТОП». Открыли глаза.

13. Пока в были с закрытыми глазами какие ощущения были:

- может биение сердца участилось,

- тепло-холод пошел,

- ноги тепло или холод, ноги стали тяжелыми, руки слабыми

- щеки горят? (если нет-посмотрите в зеркало)

- какие образы приходили

14. Ощущения должна проговорить.

Внимание! Когда Вы начинаете вещать свои предсказания, важно не забывать правило "трех да" - ПРИНЦИП ТРЕХ «ДА!», (есть еще «семь Да», «девять Да», но они неприменимы в привычном разговоре). Предложенный Дейлом Карнеги заключается в следующем: задай подряд три вопроса, на первые два из которых ты гарантированно получишь положительный ответ, тогда и в третий раз с тобой наверняка согласятся.

Продумайте про себя три (или более) неоспоримых свойства (или качества, или события) вашего случая и постройте из них связное предложение. Затем добавьте то спорное утверждение, которое необходимо «протолкнуть». При «проговаривании» происходит следующее: собеседник слышит ваше первое утверждение и про себя говорит «Да» (поэтому нужна неоспоримость - лучше всего для этого подходят реальные факты: небо синее, деньги бумажные, забор деревянный и т.п.), то же происходит со вторым (хотите - добавьте третье и четвертое и пятое - только чтобы собеседник не заскучал от монолога). Теперь, когда вы произносите спорное утверждение с вопросительной интонацией, то ответ «Да» можно услышать чаще, чем «Нет».

Модификация этого способа - метод трех «Нет»." Нет мы не должны услышать в идеале вообще, но на данном этапе точно. Думайтпе как верно формулировать вопросы.

15. Обращаем внимание на 4 группы проблем по энергии здоровья, которые всплыли во время диагностики:

- желудок и кищечник;

- спина беспокоит;

-по женской линии: низ живота, особо правая сторона, если ничего не беспокоит, спросить, есть ли нарушение цикла. Если все ок, все равно посоветовать пойти провериться. Потому что внизу живота негативное энергетическое облако, как темное пятно. (То же самое, если не подтвердилось по другим органам)

- головные боли

Обязательно услышать подтверждение!!! Обратить внимание на то, что во время диагностики все проблемы по здоровью проявились.

16. Нарисовать психологический портрет клиента, исходя из разговора и вашей интуиции, я на первом этапе очень здорово подкреплялась в этом моменте картиной из квадрата Пифагора, который можно расчитать он-лайн за время пребывания человека на диагностике.

Например:

***Я вижу. вы очень целеустремленный, ответственный человек. Вы очень серьезно всегда относитесь ко всем начинаниям. Стараетесь все довести до конца. Как правило, ничего не кидаете на половине. Очень ответственный человек, умеете держать свое слово, и вас всегда очень разочаровывает, когда вам что-то сказали, пообещали, а слово не сдержали. Потому что вы такой человек, который слово держит. Вы в своей жизни всего достигали самостоятельно. Вы были замужем, у вас сейчас второй брак. Но это были мужчины, на которых нельзя было на 100% положиться. Вы знали, что либо сделаете вы, либо не сделает никто. Вы очень заботливая мать, вас всегда волновало будущее ваших детей. Вы до сих пор живете мыслями о их семьях, их работе и вы, особенно раньше, сейчас уже в меньшей степени, потому что с детьми живете в разных странах, но вы всегда были стержнем семьи, на котором все держалось. Вы умеете зажечь и вдохновить кого-то. У вас особенно раньше было очень много энтузиазма, внутренней энергии, которая окружающих вас людей всегда удивляла и впечатляла.***

***Вы очень яркая, видная женщина. Вы всегда в центре внимания, где бы вы не появились, и вообще по жизни очень энергичная. Вы тот человек, у которого за что не возьмется, все получается. Особенно по молодости вы были очень энергичной, могли горы сворачивать. У вас вообще всегда была очень высокая работоспособность, причем вы тот человек, который умеет когда надо хорошо работать, а когда надо - веселиться. Потому что любому делу вы всегда отдеватесь сполна. Вокруг вас всегда было много людей, вы душа компании. У меня такое ощущение, что вы даже могли бы работать тамадой, потому что вы умеете красиво говорить, заводить, объединять людей. У вас прямо в глазах искринка, которой вы зажигаете окружающих. Вы часто своим настроением все пытались и пытаетесь поддержать окружающих людей. Вы женщина взрывная, в вас много хорошей положительной энергии. Однако, такие ваши яркие незавидные качества, конечно же привлекали на вас очень много негатива, сглаза, иногда могу сказать, что многие женщины боялись быть вместе с вами в компании со своими мужьями, потому что они просто побаивались, что вы у них можете увести мужа. Передо мной сейчас предстает ваша личная жизнь. Вы знаете, она у вас была очень разная…***

***Вы у меня идете, как достаточно активная женщина. Вы привыкли быть в центре всех дел и событий. Вы всегда делаете все сама. И фактически все держать (в работе, в делах) под своим контролем. И не потому что вам так хотелось и что вы хотите все контролировать, просто вы всегда вынуждены были заниматься делами вашего мужа. Я бы даже сказала, фактически управлять его бизнесом. Вы очень правильный человек. Любите, чтобы во всем был порядок. Чтобы было все по местам, по полочкам. А самое главное, я могу сказать, что вы человек с огромным запасом терпения. И вас по настоящему можно назвать сильной женщиной. Потому что на ваши плечи действительно взвалилась нелегкая судьба, которую вы до сих пор тянете на своих плечах. При этом вы человек, который умеет контролировать свои эмоции. Вы не любите, чтобы вас жалели. Вы не ищите ни сочувствия, ни жалости. Вы пытаетесь всегда разобраться в проблеме сама и самостоятельно ее решать.***

***У меня вы идете как человек, для которого всю жизнь семья была главной целью жизни. Вы очень много отдали вашей семье, вашим детям. Вы всю жизнь были хранительницей вашего очага. Вы человек, вокруг которого все объединялись и самое главное, что для ваших детей вы как раньше, так и сейчас остаетесь авторитетом. Дети вас очень уважают, я бы даже сказала, переживают за вас. И вообще вас можно ставить всем в пример как образцовую маму, которая может и пожалеть, и примерить, и дать хороший совет, и всегда выслушать Я вижу вы очень хороший участливый человек, Вам всегда всех жалко. И Вы такой человек что снимите с себя последнюю рубаху, что б кому-то помочь. Вы всегда к людям с открытой душой. Вы такой человек, который замечает только хорошее. И старается не думать о плохом. Хотя могу сказать что судьба вас по жизни не очень то и баловала. Но то, что лежит у вас на сердце , то что вам в жизни пришлось пережить , сколько было душевной боли , переживаний , слез об этом знаете только вы. Но вы все это носите в себе. Потому что Вы не привыкли и не умеете жаловаться. Хотя ваше сердце переполнено болью и слезами.***

***Я вижу, вы очень интересный человек, у вас необычный, я бы даже сказала, не стандартный внутренний мир, в котором вы живете. Вы достаточно замкнутый человек, в свою душу мало кого пускаете. Любите оставаться один на один со своими мыслями, покопаться в них. Очень часто с вами происходит дежавю. У вас перед глазами, возникают какие-то события, которые вам кажется, в вашей жизни уже были. У вас очень чувствительная, восприимчивая энергетика. Вы иногда можете быть жестким и даже жестоким, вы можете обидеть словом, даже задеть за живое. Со временем вы понимаете и ощущаете, что были не правы, но вот вовремя контролировать свои эмоции вы не умеете… Обязательно заставлять клиента подтверждать правильность ваших слов, вставляя вопросы: есть такое? Я права? Было такое? Согласны со мной?***

ПРИМЕР речи експерта и виписки по этому клиенту из карт экспертов

**Владимир**

**12.07.82**

**семейное счастье, хочет вернуть Марию 03.05.82**

Правильный текст експерта: *Владимир, вы очень интересная смесь - мудрый, можете четко и быстро видеть ситуацию, но ваше настроение очень легко поддается смене, что мешает вашей концентрации и достижению цели. Особенно это проявляется в личной жизни, вы способны долго выстраивать что-то и потом резко в один момент рушить. Так было у вас с семьей,   
верно?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Причем, Володя, вы же сделали своей любимой очень больно, фактически предали ее, и именно вы тот момент когда ей нужная была ваша поддержка, тогда когда на свет должен был появится ребенок, так было?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Вы я вижу даже пытались построить другие отношения. Но даже тогда вы не могли определиться между двумя женщинами и в итоге в первую очередь обманывали себя. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_У Вас, Владимир, от рождения на энергетическом уровне не развиты ответственность и стабильность. То есть, вам от природы не дано полного набора качеств, необходимого для полноценных отношений. И тут вам необходимо в себе открывать эти качества, только тогда Мария сможет вам поверить и вновь пойти к вам на встречу. Поэтому на сеансе я с вами проработаю определенный комплекс техник для открытия этих качеств. Жду вас на сеансе. Сеанс вы можете заказати ко мне забронировав мое время на сайте. Если вы не совсем понимаете как это сделать – обратитесь за помощью к найшей службе заботы о клиентах и они помогут вам в этом вопросе. Чтоб заказать консультацию ко мне, вам необходимо будет мое имя, Я еще раз напомню меня зовут \_\_\_\_\_\_\_\_ Вы услышали сейчас всю ту информацию, которую я успела увидеть?\_\_\_\_\_ Чтобы более детально разобраться в личности Марии нам нужно дополнительное время. Потому, что я вижу, что у нее есть сомнения возвращаться или нет, есть неуверенность. Приготовьте ее фото для нашей следующей консультации…… тут уже скорее всего окончится время*

**Анамнез по этому клиенту из записей разных экспертов:**

Владимир (12.07.82) расстался с женой 2 года назад, но они не были расписаны. У них есть общая дочь.

В 21 год Владимир ушел от родителей и взял квартиру. Начал жить самостоятельно. И встретил Марию. Они раньше были знакомы. Через месяц они узнали, что Мария беременна. У Владимира тогда было чувство, что он теряет свободу. Они вместе прожили 7 лет. Потом по месту проживания для Владимира не было работы, и он поехал в другой город к родителям. Он там нашел работу, но еще и встретил другую женщину. Эта женщина была замужняя, старше на 10 лет. Владимир тянул с переездом жены к себе. Через год жена переехала, но к нему в квартиру она так и не поселилась. Владимиру казалось, что чувств к ней уже нет. Но при этом они общались, ходили в кино, в бассейн. А сейчас жена не хочет сходиться, говорит, что долго его ждала и сейчас в ней что-то сломалось. Владимир сказал жене, что любит ее и хочет быть только с ней.

У Владимира с дочкой хорошие отношения, он в ней души не чает, хотя признает, что уделял ей мало времени.

Владимир верующий. Его бабушка работала в церкви.

Жена Мария (03.05.82) сейчас общается со своим шефом. Он позвал ее погулять и сейчас они общаются. Владимир говорит, что у Марии еще не серьезные отношения с тем мужчиной. Мария не хочет возвращаться к мужу, но не говорит, что не любит. Сейчас молодой человек, с которым она встречается, уехал и Владимир хочет использовать это время.

Родители Владимира живы. У матери со свекровью по началу были ужасные отношения. У Владимира есть сестра, но были еще 2 девочки, которые умерли в детстве. Сестра старшая. У нее сейчас в жизни все хорошо, она съехалась с молодым человеком, живут вместе. Детей у них общих нет, но живут они с ребенком мужчины от первого брака.

У Владимира есть проблемы с гландами, он по 2-3 раза на год болеет ангинами. Ночью у него ужасный храп, может задыхаться.

Про самоубийства в родне Владимир не знает.

Отец работал водителем и возил директора завода. Он возвращался очень поздно и с детьми общался очень редко.

От бабушки осталось много икон, есть даже икона, которой больше 100 лет. В церковь Владимир не ходит.

**I I I. ЭТАП - ПОСТАНОВКА ДИАГНОЗА ( 5-7 минут)**

***Ваш диагноз будет определяться Вами, как специалистом в Вашей области. Дипломированные психологи могут говорить о депрессивных состояниях, о тревожности и многом другом. Помним, конечно же, что мы не ставим в открытую диагнозы, с которыми необходимо к психиатру или в клинику неврозов на стационар. В таком случае, если Вы видите, что вопрос вне Вашей компетенции и Вы не можете помочь клиенту – постарайтесь оказати поддержку и порекомендуйте обратиться к медицине, не называя конкретно доктора, или перенеправьте коректно в службу заботы о клиентах. Информацию о таких клиентах Вы так же передаете в службу заботы.***

Далее я приведу примеры для предсказателей, гадалок, энерготерапевтов. Вы можете говрить о негативе, смягчив его. Но правило причинно-следственных связей не забываем.

1. Если порча - выстроить четкую концепцию. Клиент может сказать о том, что другой експерт ему говрил то-то и то-то. Не желательно входить в противоречие, можно подтвердить слова другого эксперта, расширить его, дополнить. Либо Вы говорите, что вы не оцениваете работу колег и сейчас вы даете ту информацию, которая пришла вам.

2. Должно быть четко понятно - что откуда и куда. То есть причина – следствие. Получив от клиента информацию, мастер должен чётко и понятно донести до человека своё понимание ситуации. То есть, что проблема имеет глубинные корни на астральном уровне, поэтому там же надо искать решение: обратиться к мастеру, провестиобряд, изменить поведени е, приобрести магические предметы.

**IV . РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ (до 10 мин)**

- небходимость сеансов по коррекции

-напомнить, что ощущения во время диагностики (напр. сердцебиение, покраснение щек, онемение конечностей и т.д.) - типичная реакция на его проблему

- минимальная программа снятия порчи и сглаза- 3 сеанса

- что необходимо подготовить на сеанс (помнить, чтобы это было доступно, не требовало что-то долго искать, и не оттягивало дату сеанса. Для психологов – так же рекомендуйте готовить какие-то вещи на сеансы, хотя бы ручку и бумагу, пишите с ними что-либо, свеча для настроя так же не помешает. Вовлекайте их в работу во время сеанса. Например, нет церковных свечей -купить обычные белые в магазине. Нету святой воды -продиктовать, как заговорить, и тд.)

- назначить время и записать себе в план

-напомнить свое имя и объяснить как бронировать. Посмотреть расписание загодя и забронировать время через постановку задачи на сайте.

-обратить внимание, что сеансы и вся работа будет успешными, если будет доверие, иначе лучше не начинать

- не вижу проблем, чтобы у нас не получилось, главное- доверие!!!

**На этом этапе Вы получаете клиента в долгосрочную работу! И только от вас будет зависить нас колько удачной и успешной она будет. Наша основная цель – ПОМОЩЬ КЛИЕНТУ!!! ВСЕ, ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ ДОЛЖНО ПОЙТИ КЛИЕНТУ ВО БЛАГО!!!**

**Хороших консультаций и замечательных клиентов!**

**1. Доверие клиента**  
 Ни для кого не секрет, что в последнее время Интернет наводнен массовыми предложениями эзотерических услуг сомнительного качества, которые уже успели испортить общее впечатление и дискредитировать  доверие к нашей основной деятельности.  
  
Ежедневно сотрудники нашого Центр магииа работают над повышением уровня доверия к Cервису и грамотному позиционированию нашего Центра магии на рынке.  
Мы терпеливо отвечаем на все вопросы новых Клиентов, повышаем качество связи, работаем над улучшением внешнего вида и функционала нашего сайта.  
  
Но основной источник доверия Клиентов к магии – Ваши профессиональные советы и помощь. И естественно мы надеемся, что каждая консультация будет повышать это доверие к Вам и Центру магии в целом.  
  
Клиент, получивший некачественную услугу от определенного Эксперта, теряет или не приобретает лояльность в целом к Центру магии, эзотерике и телефонным консультациям.Таким образом, от каждого мастера зависит успех нашего Центра и нашей совместной работы, и все мы связаны друг с другом одной общей целью – быть лучшим магическим центром. Мы искренне надеемся и верим, что каждое обращение Клиента к Вам как к специалисту закладывает дополнительный кирпичик в общий фундамент нашего положительного имиджа и популярности.  
  
  
**2. Квалифицированная помощь**Безусловно, у каждого мастера есть определенная специализация и свои уникальные техники в работе. У нас разработаны программы рекомендаций для каждого Клиента, исходя из Ваших профессиональных качеств и указанных специализаций. Наши операторы читают Ваши статьи, отзывы Клиентов, изучают тексты в Вашем профайле.  
Адресное рекламирование персональных услуг – задача наших маркетологов и редакторов.  
  
Ваша задача как эксперта Центру магии - максимально проявить Ваши знания, опыт и профессионализм в **каждой консультации.**  
Естественно, Клиенты и их ожидания бывают разными. Кто-то впервые звонит из любопытства, кто-то желает высказать свою проблему и разделить с кем-то ответственность, часть Клиентов ожидают услышать, только то, что они хотят.  
Но здесь есть существенный, на наш взгляд, момент.   
  
Помимо качественных предсказаний, отвечая на вопрос “когда?” наши Эксперты должны дать возможность получить ответы на вопросы  "почему, зачем и как что-то изменить?". И здесь мы вправе рассчитывать на Ваш профессионализм и Ваши авторские методики.  
  
Все мы прекрасно понимаем, что у каждого человека есть свои **внутренние проблемы,** справиться с которыми в одиночку может не каждый. Жизнь периодически подкидывает ситуации, когда трудно самостоятельно решить проблему или избавиться от страхов. Специфика Центра магии направлена на эзотерику, но все мы прекрасно понимаем, что Клиенту, помимо Ваших экспертных прогнозов, нужна психологическая помощь, может быть уже**именно сегодня**. И если Клиент слышит Ваш прогноз и начинает чувствовать, что Вы готовы помочь ему **в любой момент,**это благотворно действует на общее состояние клиента и его заинтересованность в Ваших услугах.

**3. Доброжелательность и сопереживание**Вместе с Вами мы прекрасно понимаем, что сопереживание, эмпатия, неравнодушное отношение к Клиенту – **основа успеха в любой сфере**деятельности, связанной с коммуникациями между людьми. Наши сотрудники искренне считают, что наш Сервис призван нести людям Добро и Свет, наши замечательные операторы верят в Вашу помощь, терпеливо дозваниваются до наших Клиентов и внимательно выслушивают их отзывы и пожелания.  
  
К сожалению, периодически мы получаем негативные отклики от наших Клиентов по поводу **безучастного или равнодушного отношения**в момент консультации.  
  
По нашему глубокому убеждению, такое отношение не должно присутствовать в нашей **совместной работе**. Мы прекрасно понимаем, что у каждого человека бывают периоды, когда тяжело работать эффективно. Мы настоятельно не рекомендуем выходить на линию в такие моменты, а посвятить это время восстановлению своего душевного равновесия и запаса сил.  
  
  
**Бесплатные консультации (БК)**

У вас и у ваших клиентов периодически может появляться потребнсть связаться с вами на короткий бесплатный разговор. Вашими помощниками вам также могут быть предложены новые клиенты, вовлечение в работу которых может происходить через БК.

План бесплатной консультации приведен с учетом длительности звонка 5-7 минут.

   
**1. ПРИВЕТСТВИЕ**    
«*Добрый день. Вас приветствует Центр Магии Провида. Меня зовут (псевдоним), я – экстрасенс (или астролог, таролог). Мой личный (добавочный) номер (номер) Я готова Вам помочь.  
Пожалуйста, представтесь, назовите свое имя и дату рождения».*  
**2. ВЫСЛУШАЙТЕ ВОПРОС/ПРОБЛЕМУ**   
«*Будьте добры назовите свой вопрос» или «Что привело Вас в наш Центр?»*Обязательно разложите все проблемы до мелких подробностей. Никогда не браться смотреть «судьбу» или «будущее». Это разговор ни о чем. Нужно четко все разложить до мелочей. Что конкретно не так

Клиент говорит, возможны наводящие вопросы.

**3. ОБЯЗАТЕЛЬНО ОПИШИТЕ ШАГИ ПО ОТРАБОТКЕ СИТУАЦИИ**   
Разъясняем ситуацию (в чем проблема клиента на Ваш взгляд).  
Перечисляем и поясняем шаги, которые  поспособствуют решению проблемы.

**4. КОНСУЛЬТАЦИЯ**

*«Давайте прямо сейчас начнем решать проблему/ искать ответ». («Мне нужно разложить карты, просмотреть ситуацию, подождите секундочку»).*   
Полный, ясный и четкий ответ на вопрос.

**5. ПОДВОДНЫЕ КАМНИ**

Какие подводные камни могут возникнуть на пути решения проблемы *(«Василий на Вас негативно воздействует..» и т.п.)*   
Расскажите, как Вы поможете справиться с подводными камнями.

**6. СПАСИБО, ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВОЗВРАТ**

Обязательно поблагодарите клиента за то, что он пришел со своей проблемой именно к Вам.  
Предложите клиенту держать вопрос на контроле вместе с Вами.  
*«Созвонитесь со мной завтра/послезавтра/через неделю, я помогу Вам справиться с возможными осложнениями».*  
*«Ваш личный экстрасенс/астролог/таролог (Псевдоним)».*

**СТИМУЛИРОВАНИЕ ПОВТОРНЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ**

**Первая консультация** — это прекрасный способ для Ваших клиентов узнать Вас с**лучшей**стороны. Ваша задача — сделать так, чтобы они обратились к Вам и во второй раз и дальше.   
  
**Прежде всего — соблюдайте несложные правила:**

* представьтесь (имя и специализация)
* не молчите (если Вы молчите, Клиент думает, что Вы тянете время консультации)
* будьте вежливы
* не перебивайте говорящего (часто Клиенту просто нужно, чтобы его выслушали)
* не забывайте попрощаться **(в конце обязательно пригласите Клиента на повторную консультацию**. Упомяните, что его ситуацию можно разобрать подробнее или нужно пересмотреть через некоторое время, сообщите, чем еще Вы сможете помочь конкретно этому человеку. Пригласите Клиента на следующую встречу).

В процессе разговора постарайтесь найти**подход**к Клиенту — выслушайте его, обязательно уточните его проблему, сообщите, что Вы готовы помочь ему ее решить. Предложите варианты решений или варианты развития событий (в зависимости от вопроса Клиента и Вашей специализации). И не забывайте в конце разговора пригласить Клиента для последующей консультации. **Вы даете клиенту важные и нужные советы — и вполне логично, что Вас должно беспокоить, воспользовался ли он Вашими рекомендациями**, и что из этого вышло. Ведь вполне возможно, что над ситуацией нужно будет работать и дальше.  
  
 **Как сделать эффективной каждую бесплатную консультацию:   
  
Консультации** не всегда длятся настолько долго, чтобы у Вас хватило времени  упомянуть**все возможные пути** общения с Клиентом. Прежде всего, это работа по предоплате . Обязательно предупредите клиента о том, что после разговора с вами ему (ей) перезвонит ваш помощница и расскажет как в дальнейшем ей надо с вами связываться.

Мы создали этот раздел для того, чтобы помочь каждому из вас превратить **БК** из нудной необходимости в мощнейший и действенный инструмент по расширению круга своих постоянных клиентов, увеличение и рейтинга, и дохода.

Этим инструментом, по сути, БК и является, но как показывает практика, не многие умеют им пользоваться в полной мере. Мы хотим восполнить пробелы и предоставляем вам буквально пошаговую инструкцию по эффективному проведению первой бесплатной консультации.

В первую очередь хотим отметить, что основная задача бесплатной консультации– это знакомство клиента с нашим Сервисом, а**основная цель первой бесплатной консультации - мотивация клиента на повторный звонок**. Именно при первом звонке у клиента складывается его впечатление о Вас, о Вашей работе и о Cервисе в целом. И первое впечатление, как вы все знаете, очень сложно изменить.

Каждый день мы прикладываем огромные усилия для привлечения новых клиентов на наш Cервис. Заботимся о качестве предоставляемых услуг. Но это лишь половина из того, что необходимо для успешного и плодотворного сотрудничества. Ведь **только от вас, уважаемые эксперты, зависит, останется ли клиент на Cервисе и будет ли он  постоянным нашим клиентом** или нет.

Стоит также отметить, **что чем выше эффективность первых бесплатных консультаций, тем больше постоянных клиентов Вы приобретаете** то, что не только увеличивает Ваш материальный доход, но и приносит уверенность в завтрашнем дне, а также дает чувство самореализации.

Для того, чтобы максимально заинтересовать клиента, необходимо не только понимать структуру консультаций и быть профессионалом в своей области. Нужно знать и успешно применять основные факторы, побуждающие клиентов обращаться повторно именно к Вам, и ниже мы предоставляем вам список таких факторов. **Эта информация собрана на основании статистики по успешным БК и количеству возвратов**, поэтому объективность этих данных достаточно высока, и мы надеемся, что каждый из вас возьмет ее на вооружение.

**Если резюмировать все вышеизложенное, основные и гарантированно работающие способы мотивации клиента**:

* ненавязчиво предложить свою дальнейшую помощь, рассказав клиенту, как именно Вы можете помочь ему в решении проблемного вопроса.
* исходя из выявленных потребностей (как озвученных клиентов, так и обнаруженных Вами во время разговора), можно сказать клиенту «Позвоните мне такого-то числа, будет очень удачный день для просмотра какой-либо сферы жизни, я сделаю расклад, чтобы посмотреть, как можно подкорректировать события.
* предложите какую-либо услугу, которая связана с проблемой клиента и может помочь ее решить (это нужно делать ТОЛЬКО в завершении консультации)
* озвучьте клиенту его истинное желание и предложите свои уникальные способности для его реализации
* сообщите клиенту, что всегда готовы поддержать его и ответить на его любые вопросы
* если клиент не перезвонил в течение 2-3 дней, напишите ему письмо из Вашего ЛК, спросите, как разрешился вопрос, дайте несколько коротких советов, предложите созвониться и обсудить изменения или поставте задачу колл-центру прозвонить данного клиента.

*Вы можете пользоваться как этими, проверенными, способами мотивации клиента, так и добавлять свои. Главное, чтобы все это вело к приобретению нового постоянного клиента.*