

ОБУЧЕ  
НИЕ

# КАК СОЗДАТЬ ЦЕННОСТЬ

ОДУКТА?

# ТРУДНОСТИ

- Клиент ругает материалы
- Клиент уже видел нашу систему
- Клиент не видит

разницы с конкурентом

ОБУЧЕ  
НИЕ

Что мы создаем на  
этапе

интенсификация?

ОБУЧЕ  
НИЕ

СВОЙСТВО + СВЯЗКА

ГОДА



ОБУЧЕ  
НИЕ

Что такое выгода?



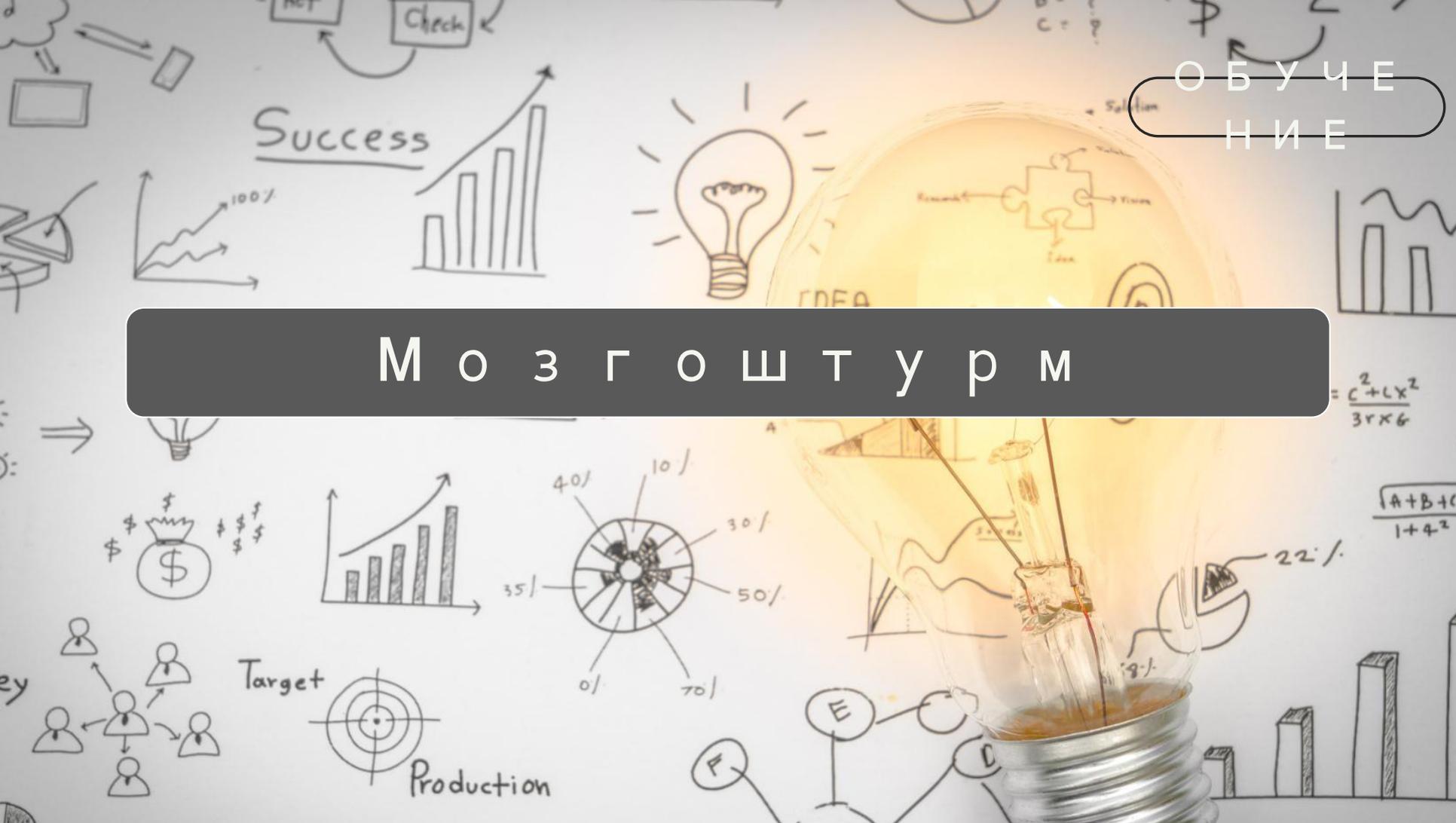
О Б У Ч Е  
Н И Е

# Ф И Ш К И И Л О В У Ш К И



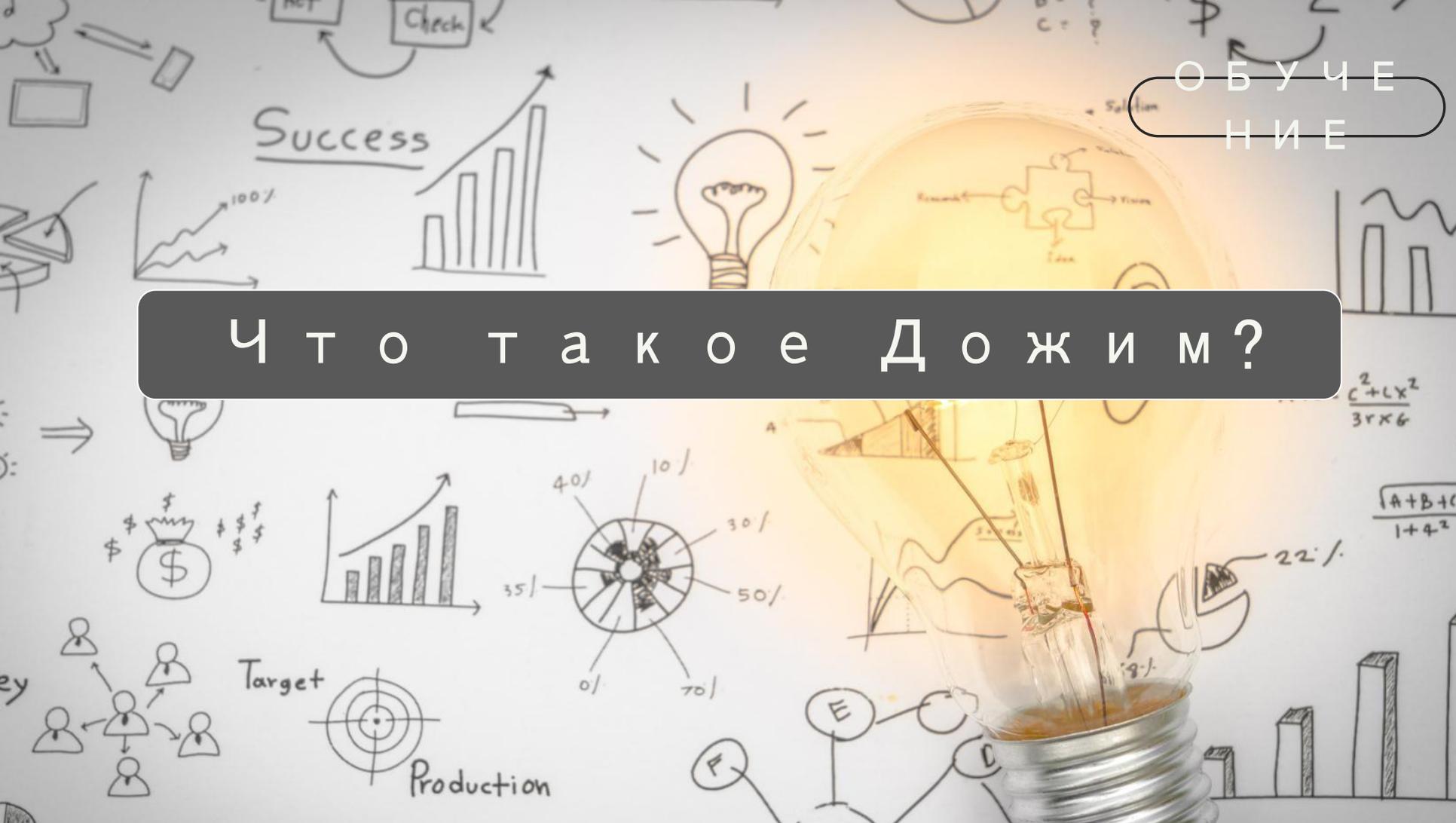
О Б У Ч Е  
Н И Е

# М о з г о ш т у р м



ОБУЧЕ  
НИЕ

Что такое Дожим?



ОБУЧЕ  
НИЕ

К о г д а н а д о

И м а т ь ?



ОБУЧЕ  
НИЕ

Дожим — индикатор  
всей продажи,  
если в любом  
этапе до есть

обидка, дожим  
может не выйти

О Б У Ч Е  
Н И Е

Обратная связь о  
продукте после  
презентации  
Обозначение  
завышенной цены  
Работа с возражениями

Контрольный вопрос о  
подписке