

ТРЁХСТОРОННИЙ ДИАЛОГ



- 3-е мнение
- Авторитетность (при условии грамотного промо)
- Эксперту легко спросить о деньгах
- Пока горячо!

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ЗАКОНЧИЛАСЬ

- Как тебе вообще идея?
- Что больше всего зацепило?
- Какие деньги увидел? (без отработки возражений)

ЗАПОМНИТЬ ОТВЕТЫ!

- Пойдем я тебя познакомлю с Андреем – он ...
(далее промощен на эксперта, до того как подвели к эксперту)

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ОШИБКИ

- Ждем эксперта, с которым договорились;
- Зовём эксперта;
- Отвлекаем от другого диалога;
- Без промо;
- Забываем передать ответы;
- Уходим сами!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!
- Разговариваем, перебиваем, вставляем свои реплики...

КАК ПРАВИЛЬНО

- Первым представляем эксперта;
- Далее представляем гостя (с промо);
- Передаём ответы гостя;
- **ЗАМОЛКАЕМ!!**

(пока сам эксперт к тебе не обратится- улыбаешься, вовлечен в беседу)

ДЕЙСТВИЯ ЭКСПЕРТА

- УЛЫБАЕМСЯ;
- Видите, где для себя услугу применить?
- А кому она может быть полезна, интересна?
- Видите себя в этом бизнесе?
- Что Вам нужно для принятия решения?
- Гипотетически, если бы ты начал заниматься этим бизнесом, с какого шага партнерской программы ты бы начал?
- Я правильно понимаю, что у тебя есть такие деньги?
- Сколько не хватает?
- Есть варианты сегодня найти остаток?

ДЕЙСТВИЯ ЭКСПЕРТА :

- У тебя наличными или на карте?
- Виза или местеркарт?
- Личный кабинет сделан?
- САДИТЕСЬ ПРЯМО СЕЙЧАС И НЕ ТОРМОЗИТЕ!
- Завтра уже сможете попасть на закрытое обучение!
- Вам очень повезло с Юлей – она очень хорошо разбирается во всех тонкостях бизнеса! (промоушен на партнера пригласившего гостя)
- Промоушен на следующее мероприятие