

# План на встречу

- 1) Познакомимся.
  - 2) Расскажу про то как мы будем взаимодействовать на протяжении обучения Mastermind группы.
  - 3) Разберем блоки которые пройдем в ближайший месяц.
  - 4) Послушаем приглашенного спикера-Владмиру Симурян.
- По тайминг 1.5-2 часа.

# Давайте познакомимся

Расскажите о себе:

- Как зовут.
- Из какого Города
- Есть ли опыт в продаже на большие чеки.
- Что ожидаете от обучения (если участвуете).

# Сроки обучения

- Основная часть с 14 Сентября по 14 Октября (может будет + одна неделя).
- Поддержка с 15 Октября по 15 Ноября.
- Встречи Понедельник, Среда, Пятница с 18.00 по Москве. Предварительная протяженность встречи 1.5-2 часа.
- Понедельник, Вторник- Обучающие блоки. Пятница- Разборы.
- Созвоны будут проходит в Zoom. Начинаем ровно в 18.00

# Структура Mastermind

Это закрытая группа с ежедневными отчетами до 24.00 по Москве.

- Цель на время обучения.
- Задачи на неделю.
- Что сделал сегодня.
- Что сделаю завтра. Главное действие на день.
- Мысль дня.

# Главные столпы обучения

- 1) Система Win-Win.
- 2) С начало считаем, а после действуем.
- 3) Практика важнее Теории.
- 4) Количество переходит в качество.
- 5) Каждый берет ответственность за себя.

# Живые встречи

1) Буду в Питере в 20 числах Сентября.

2) Будет 1-2 живая встреча в Москве.

Точные даты будут известны в ближайшие 10 дней.

# Первый блок

- Разберем что происходит с рынком.
- Поиск и первичный анализ бизнеса.
- Какой есть дополнительный виды заработка.
- Позиционирование.
- Разберем подготовку к поиску проекта.
- Информация для сбора.

# Второй блок

- Упаковка брокера.
- Как заходить к продавцу.
- Разберем психотипы людей.
- Создаем УТП.
- Варианты захода в сделку.
- Более глубокое погружение в бизнес.
- Разберем договора.

# Третий блок

- Упаковка бизнеса.
- Тестовая упаковка.
- Упаковка с погружением.
- Сторонние специалисты (как нанимать).

# Четвертый Блок

- Трафик.
- Каналы продаж.
- Бюджетирование.
- Норма показателей воронки.
- Приглашенный спикер.

# Пятый блок

- Входящие обращения.
- Скрипты и переговорные техники.
- Закрытие на просмотр.
- Подготовка к показу.

# Шестой блок

- Показ объекта.
- Переговорные техники.
- Золотые правила Предоплаты.
- Разбор договоров.

# Седьмой блок

- Ведение сделки.
- Договора.
- Варианты продаж.
- Подводные камни.

# Восьмой Блок.

- Масштабирование.
- CRM система.
- Найм сотрудников.
- Переход к более крупным сделкам.

# ВЫСТУПЛЕНИЕ ВЛАДМИРЫ

# До понедельника.

- 1) Прописать цели на время обучения. Одну Альфа цель и несколько под целей.
- 2) Освободить время на обучения.
- 3) Отправить подписанные договора на обучение.
- 4) И настроится на результат.

Первый обучающий блок 14.09. Понедельник в 18.00 ДО ВСТРЕЧИ.