

При негативном опыте



- Что стоит делать

- Говорите клиенту, что он мог заработать больше, будь у него больше свободной маржи.
- Говорите клиентам что они могли потерять меньше, если бы у них было больше маржинального уровня.
- Конструктивная критика, и обсуждение биржевых тем.



- Что делать НЕ нужно

- Тратить более 20мин. на звонок
- Терять суть разговора



1 звонок: Ознакомительный звонок (10 минут)



- Самое главное это **Слушать**
 - Представление самого себя(Sleek>Sharp>Pro)
 - Представить свою роль в компании
- ***Установить позитивный контакт +++***
 - Заработать доверие клиента
 - Задавать вопросы
 - Узнайте интересы клиента (хобби, семья, работа, т.д)
 - Уточните есть ли у него опыт в торговле, или он новичок ?
 - Узнайте о его других инвестициях и предпочтениях
 - Понять нужды клиенты, его цели и потребности
 - Просуммировать и оставить подсказку о след. звонке
 - Назначить след. звонок

1 звонок: Continued



- Все записывайте
 - Сохраняйте информативные записки о клиенте
 - Опыт или Новичек
 - Уровень знаний, Цели, Потребности
 - Назначить след. звонок
 - Отправить follow up email
 - Записать информацию



2 звонок: (15 Minutes)



- Просмотрите заметки пред. звонка
 - Уточните для себя детали 1 звонка
 - Просмотрите историю общения с ПК
- Предложите план/стратегию по поддержке клиента
 - 3 Золотых правила **Game Plan**
 1. Фокус, Фокус, Фокус
 2. Не смотрите назад, смотрите вперед
 3. Учитесь на своих ошибках
 - Тональность!!! – краткий обзор рынка – держать клиента
- Назначить следующий звонок



2 звонок: Continued



- Записать основные темы разговора
 - Сохранять детальные записки обсуждений
 - Отслеживать торговлю клиента
 - Записать собственные рекомендации (направление, почему, цель, объём в зависимости от суммы)
 - Организуйте содержание след. звонка
 - Назначить след. звонок





- Риск менеджмент

- Лeverидж
- Stop Loss/Take Profit
- Отложенные ордера
- Позиции/инструменты





- Фундаментальный анализ

- Что это
- Экономический календарь
 - Важность данных
 - На какую валюту влияет
- Новости
- Экономический Анализ





- Технический анализ

- Что это такое
- Простейший тех.анализ
 - Поддержка/Соппротивление
 - Линии тренда
- Индикаторы
- Объём торгов

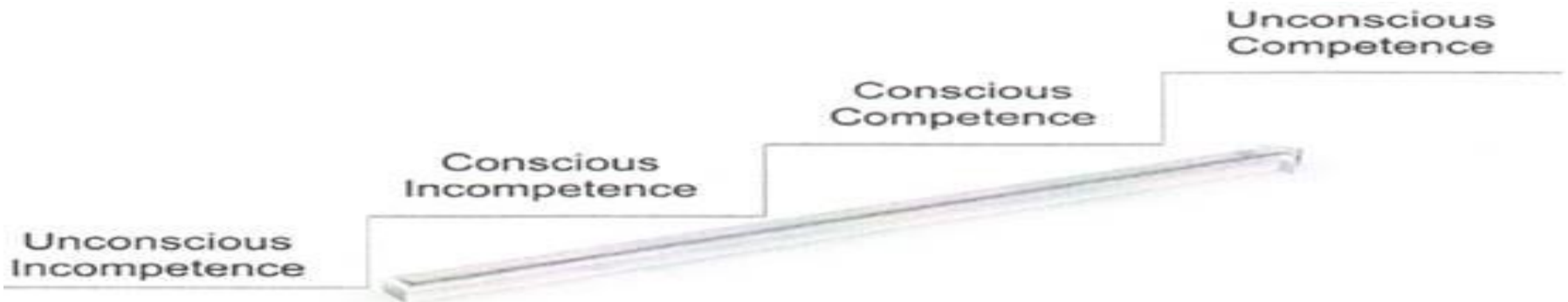
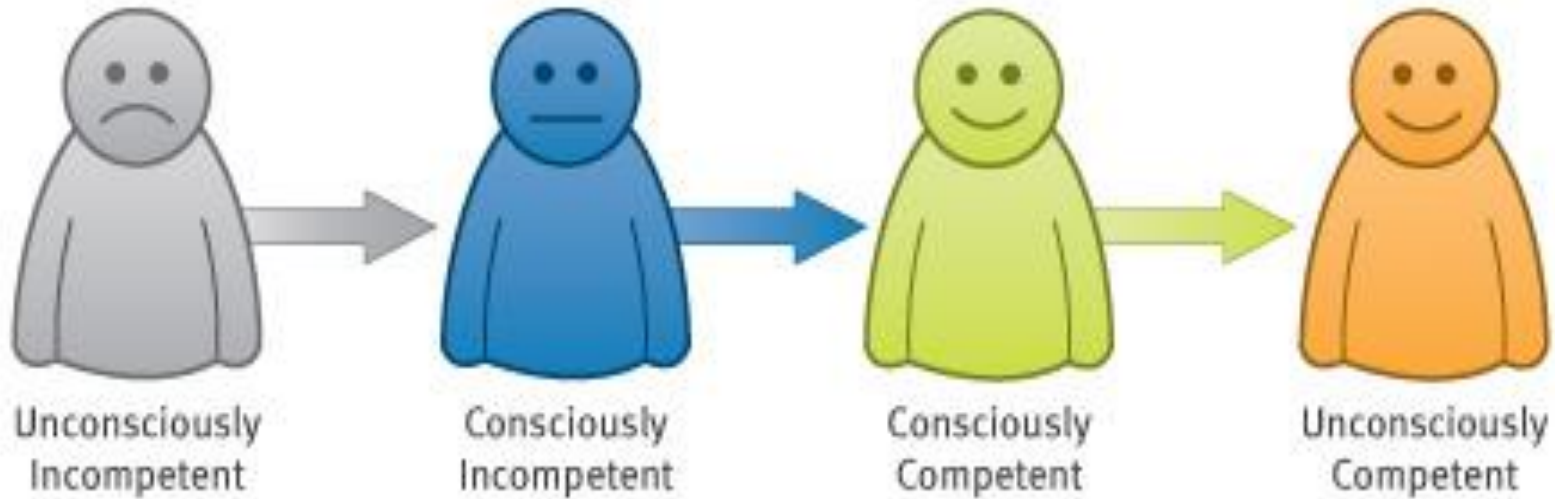




- Отдача от Инвестиции (ROI)
 - Как ее считать
 - Банковский % по депозиту vs ROI
 - Счет от ROI к пипсам
 - Установка цели по ROI от размера капитала
 - Достижение цели по дневным результатам



4 levels of learning

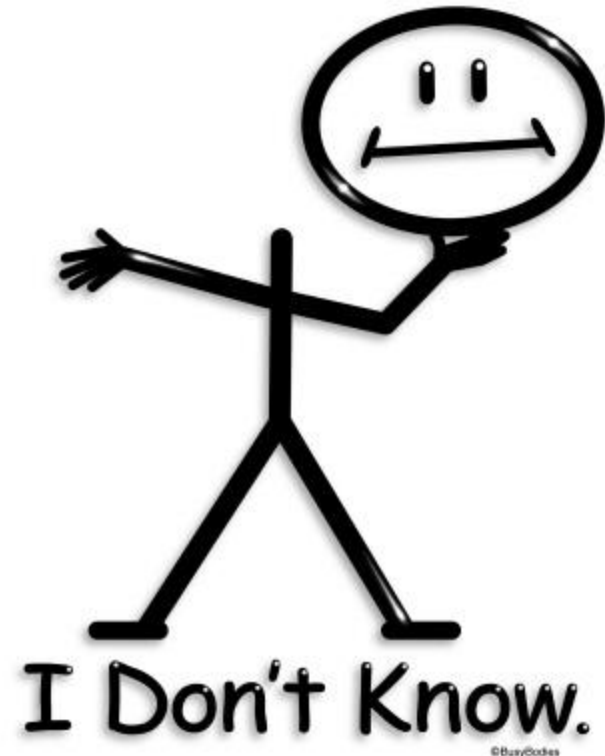


1 уровень



Не подозревает Не компетентен

Это как быть в тюрьме даже не подозревая этого. Вы не знаете что вы не знаете. Вы чувствуете что что-то не так но не знаете как это исправить!



2 уровень



Подозревает Некомпетентен

Вы точно знаете что проблема есть.

Вы пытаетесь ее исправить, но новая техника вам не знакома и вам сложно ее применять.

Это тот этап, когда вы знаете что-то о чем то, но не умеете это использовать и не знаете как его применить.



3 уровень



Подозревает Компетентен

Это как прыжок во времени к вашему успеху! Новая техника которую вы теперь понимаете, превращается в умения, и у вас получается ее успешно применять. Понимает все чему учился, и сознательно это применяет!



4 уровень



Не подозревая Компетентен

Это уровень абсолютного превосходства!

Ети умения и техники вы используете автоматически! Достигнув этого уровня. Ваше подсознание само берет на себя ответственность использовать данные навыки в зависимости от ситуаций!



Mr. john(Клиент)

