

# Контактные сопротивления

# Контактные сопротивления

Сопротивление:

- До презентации
- Клиент не знает менеджера
- Клиент не знает продукт

Сопротивление – эмоция.

Возражение – логика.

**НЕ ОТРАБАТЫВАЕМ КС,  
КАК ВОЗРАЖЕНИЕ!**



# Контактные сопротивления

## Почему возникают:

- Клиент не ждал звонка
- Защитная реакция – зона комфорта
- Клиент не понимает, зачем ему это нужно

- ~~• Реальные причины~~
- ~~• Ненависть к звонящему~~

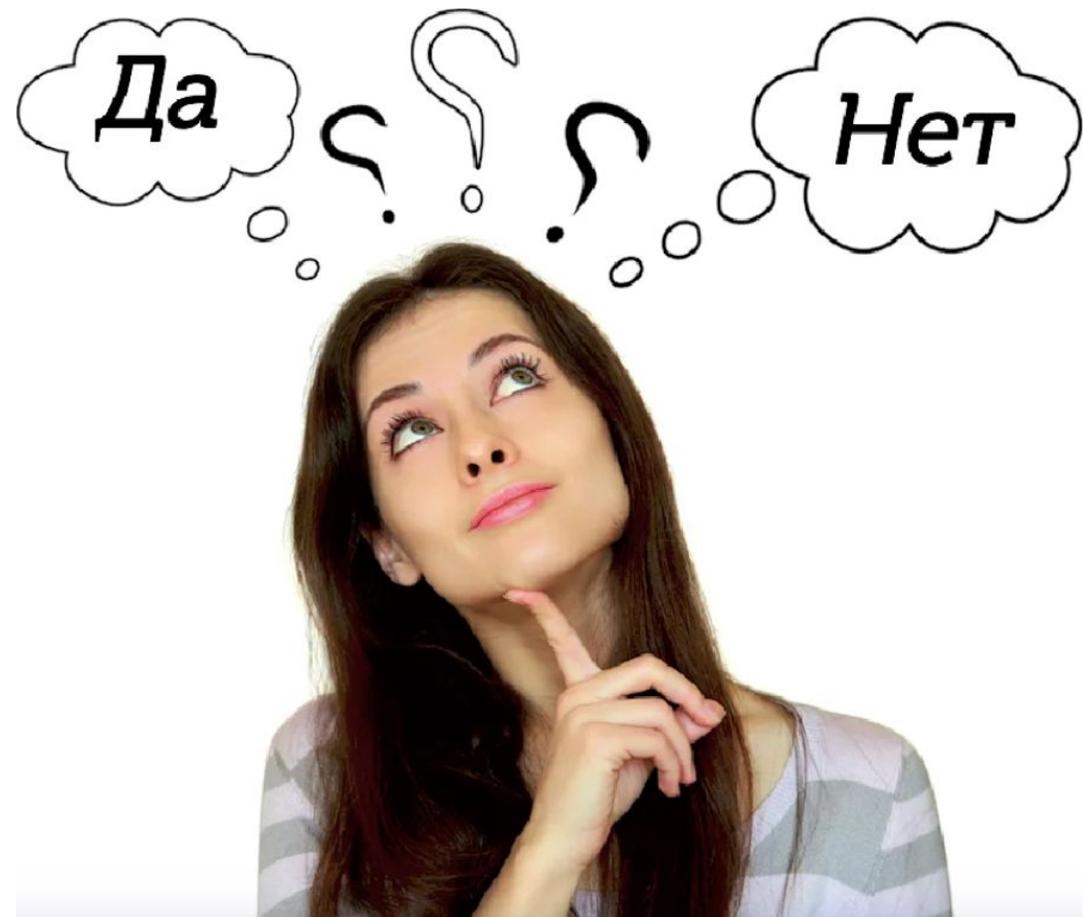


# Контактные сопротивления

Отработка универсальная:

- Реакция
- Аргумент (по эмоциям)
- Призыв к действию

**Разговаривай  
позитивно и уверенно!**



# Контактные сопротивления

Отработка тематическая:

Надоели звонить

## *Вариант 1*

Светлана Николаевна, Вы поймите меня правильно, звоню помочь, а не испортить вам настроение. Дело в том, что вам предоставлен премиальный доступ, который можно активировать 1 раз. Будет обидно, если он сгорит (пропадет) Откройте пожалуйста почту. ссылку уже отправил(а)

**Думай головой и  
пользуйся скриптом!**

# Контактные сопротивления

Секретная  
Техника

«Комплимент на  
сопротивление»

**Думай головой!**



Я КОМПЛИМЕНТАМИ СОРИЛ  
ПИСАЛ СТИХИ НЕОДНОКРАТНО

---

ТЕБЯ ОДНУ Я ПОЛЮБИЛ  
А ТЫ СКАЗАЛА “ММ, ПОНЯТНО”

