

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”

