

# Технология эффективных продаж



**ОЛЕСЯ  
КОВАЛЬСКАЯ**  
Элитный Ведущий  
Лидер Бизнес-Группы

1. Составление списка «100»
2. На Мастер-классе
3. Рекомендации
4. Анкетирование или тестирование
5. Гостевые вечера





- Внешний вид
- Наличие материалов



- Наличие продукции



- Отношение к Компании
- Отношение к продукции
- Отношение к своему делу
- Компетентность
- Мотивация на продажу
- Развитые навыки и умения

- Присоединитесь
- «Отзеркаливайте»
- Находите сходства и используйте ключевые фразы



- Открытые вопросы
- Закрытые вопросы



**Вид продукта**



**Назначение**



**Основные ингредиенты**



**Преимущества**

**Безопасность**







- 1. Необоснованное возражение**
- 2. Искреннее, но необоснованное**
- 3. Искреннее и обоснованное**
- 4. Фундаментальные возражения**



- 20 КЛАССОВ В МЕСЯЦ
- 20 ЗВОНКОВ ЕЖЕДНЕВНО
- 4 НОВИЧКА В МЕСЯЦ
- 16 Б.Е. В МЕСЯЦ
- 40 000 РУБ ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ/МЕСЯЦ
- 100 КЛИЕНТОВ
- 100 000 МИНИ-СКЛАД
- 50 КОНСУЛЬТАНТОВ В КОМАНДЕ
- 60 000 КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ





**ОЛЕСЯ  
КОВАЛЬСКАЯ**  
Элитный Ведущий  
Лидер Бизнес-Группы