

Вторая встреча:

Чего пришел?

1 этап УСЛУГА.

Цель: Человек проговаривает, зачем и кому нужна услуга. Ценность какая.

- Кому нужна услуга?
- Как ты думаешь, как себя будут чувствовать люди, когда появится у них услуга?
- Как ты думаешь, пользуясь услугой, 3-5 лет, изменится ситуация в нашей стране?
- Как ты думаешь, человек пользуясь услугой и получая по ней результат, будет продлевать ее на следующий год? (Ответ «да»)

2 этап БИЗНЕС.

Цель: Человек проговаривает, какие возможности он видит для себя в нашей компании.

- Вот именно на этом я и предлагаю сейчас сделать большой бизнес!
- Когда ты шел на встречу, какие цифры ты для себя увидел?
- Насколько сам оцениваешь свой потенциал?
- А что ты сможешь поменять в своей жизни, зарабатывая дополнительно 100 т.р. в месяц?
- Предположим мы начали с тобой бизнес, поставили с тобой план. Как ты считаешь, что может помешать тебе в достижении поставленной цели?

3 этап ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ.

Цель: Вкратце объяснить план вознаграждения по системе 2х2.

- Как ты считаешь, сколько людей можно пригласить в бизнес за месяц?

4 этап ПЛАН.

Цель: Человек должен понять, что у меня есть план и у меня все под контролем.

Показываю наш план на месяц, на три месяца и на год.

5 этап ОПЛАТА.

Цель: Договориться, где, когда и во сколько я помогаю человеку оплатить вход и мы начнем обучение.

- Как тебе самому было бы выгодно начинать? С какого варианта входа?
- Такая сумма в принципе у тебя сейчас есть? Сколько не хватает?

Важна скорость! Запускаем систему обучения сразу!