

Возражение «Мне надо подумать»

Не ошибается тот, кто ничего не делает, хотя это и есть его основная ошибка. (Алексей Толстой)

Сетевой бизнес – это навыки, которые можно приобрести только в постоянной работе над собой и при постоянном общении с большим количеством людей.

Очень часто, когда Вы делаете бизнес предложение, Вы слышите в ответ: “Мне надо подумать...”

И человек уходит думать...

Много ли потенциальных партнеров приходило к Вам после того, как пойдут подумать? Ко мне ни одного.

Есть очень простые приемы, которые позволят при непродолжительной тренировке повысить на 100% количество людей, которые будут подписывать соглашение. Что это значит?

Если обычно после десяти бесед у Вас подписывался один человек, то после приобретения навыков по использованию этих приемов будут подписывать соглашение два человека.

А если в Вашей структуре все получают эти навыки и будут использовать, то как изменятся объемы продаж в Вашей структуре?

Сколько времени уйдет на приобретение навыков по использованию приемов?

Достаточно поработать 5 дней по 40 минут в парах, как Вы уже сможете эффективно проводить встречи с потенциальными кандидатами.

Итак. В беседе Вы делаете акценты на то, что партнеры имеют возможность строить бизнес в рамках данной компании; гарантируете ему спонсорскую поддержку и обучение; говорите о скидке на услугу; о накопительной системе баллов; показываете каталог «Формула Домина», купон; говорите о выгодах использования услуги; сравниваем цены. Ваша беседа подходит к завершению и потенциальный партнер говорит “Мне надо подумать.”

Прием первый.

Когда потенциальный партнер говорит: “Мне надо подумать”, Вы улыбаетесь, смотрите на часы и говорите: “Начинайте. Минуты Вам достаточно?”

Этот прием может сработать в том случае, когда в контексте беседы Вы видите, что потенциальный партнер понимает юмор и он адекватно реагирует на происходящее.

Когда Вы чувствуете, что у потенциального партнера проблема с чувством юмора – тогда этот метод лучше не использовать.

Прием второй.

Когда потенциальный партнер говорит: “Мне надо подумать”, Вы отвечаете следующим образом:

“Разрешите спросить, над чем Вы собираетесь подумать? Может быть Вам нужна какая-то дополнительная информация, чтобы Вы могли определиться с решением?”

Если потенциальный партнер имеет трудности с ответом на Ваш вопрос, задайте ему прямой вопрос:

“Вы знаете, люди часто стараются быть вежливыми и говорят “мне надо подумать” или “я подойду к Вам завтра” тогда, когда им на самом деле что-то не нравится. Давайте попробуем поговорить откровенно. Есть ли что-то в моем предложении, что Вас смущает или не нравится?”

Если потенциальному партнеру действительно что-то не нравится – он об этом Вам скажет. И в дальнейшем Вы сможете откорректировать свое предложение, что повысит Вашу эффективность. Если потенциальный партнер отвечает, что ему все нравится, тогда Вам остается только дать на подпись партнерское соглашение.

Прием третий (этот прием требует немного больше тренировки).

Когда потенциальный партнер говорит: “Мне надо подумать”, Вы отвечаете приблизительно следующим образом: “Мне приятно, что Вы хотите над этим подумать - потому что это значит, что наше предложение заинтересовало Вас – иначе Вы не стали бы тратить время на обдумывание, верно?” [пауза]

Давайте вместе подумаем и примем решение. Вы, конечно, знаете, что для принятия решения необходимо ответить на четыре вопроса:

Нравится ли Вам наша продукция? [пауза]

Хотите ли Вы иметь ее? [пауза]

По карману ли она Вам? [пауза]

Нравится ли тебе в принципе данная услуга?

Понимаешь ли ее актуальность для каждого человека?

Хотел бы ли ты иметь дополнительный, или основной, доход с ее помощью?

На эти три вопроса Вы уже ответили утвердительно.

Осталось дать ответ на четвёртый вопрос – как скоро Вы хотите начать получать выгоду от применения продукции? [пауза]

Поскольку это произойдёт лишь после подписания соглашения и покупки – не лучше ли будет проголосовать за то, чтобы начать получать выгоду прямо сейчас?”

После такого подхода, многие потенциальные партнеры не только подписывают соглашение, но и сразу же приобретают услугу/продукцию.

Какой метод лучше? Потенциальные партнеры и действующие партнеры разные, поэтому для одних лучше будет работать один метод, для других будет работать лучше второй метод, а для третьих третий метод. Выберите для себя тот метод, который лучше для Вас. И умейте использовать все три метода, чтобы Ваши партнеры могли выбрать тот метод, который у них наиболее эффективно работает.

Что мы получаем в Reworld

Предотвращение проблем, сохранение здоровья, экономия времени и денег, моральное удовлетворение, повышение качества жизни, повышение правовой грамотности, состояние защищенности и безопасности, возможность помочь себе и близким, содействие в становлении правового государства и гражданского общества.

Откуда брать вопросы по услуге: ситуации из прошлого опыта, ситуации друзей, демо вопросы, юридические форумы.

Держу взгляд, когда говорю о деньгах!

Работа с возражениями это работа с возражениями в самом себе.

СПИСОК ВОЗРАЖЕНИЙ:

Пирамида – «10 уроков на салфетках», «ты хочешь получить ответ или ты в этом абсолютно уверен?», «ты имеешь ввиду финансовая пирамида или пирамидальная система построения»

Нет денег – «90% заходит на кредитные деньги», «а как же твои цели», «занимаешь последний раз», «для этого и занимаемся бизнесом, что бы не занимать», «Лучше сразу скажи, что тебе не понравилось? Я не верю тебе, что у тебя нет денег», «Вот скажи, если бы у тебя были сейчас деньги – ты бы зашел? – Да – Ок, давай вместе подумаем где их взять»

Услуга не нужна – истории

Секта – пойдём к нам, у нас классно!

Сам адвокат или друзья – «в России 24 вида права», «услуга круглосуточная», «а ты сколько на этом зарабатываешь?», «ты рассматриваешь это как покупку услуги или как покупку бизнеса»,
Услуга дорогая

Качество сомнительное – «проговариваю как набираются юристы, ДКО, договор с ЕЮС, консультации совместно с администрацией президента, список партнеров, »,

Посоветовались (никому не надо и заниматься не надо) – «вся информация необходимая для принятия решения в личном кабинете», «есть у тебя в окружении человек кто получает в 10 раз больше чем ты и ты хочешь быть на него похожим? – нет? – тогда давай договоримся, вопросы появятся – звони мне.»

Дорого – «дорого для чего?»

Нет времени – «какой доход ты хочешь себе в месяц? Тебе будет интересно если я покажу тебе как выйти на доход 120 тыс. в месяц»

Нет статуса у этого бизнеса

Сетевуха! – «примеры развития линейных компаний в этом бизнесе», «присоединяемся к человеку: что было у меня, как я принял решение...», «на экономических кафедрах преподают сетевой бизнес, это будущее».

Придется уговаривать / продавать –

Посмотрим как у тебя пойдет –

Попробую предложить и потом пойдём –

Конец встречи.

Сейчас мне необходимо твое решение. Да или нет?

«да» – моя задача открыть тебе демо-версию, а твоя задача оплатить карту и занять место в этом международном бизнесе (холдинге). Давай свои данные и завтра с утра максимум до обеда необходимо сделать оплату. Сейчас выгодных мест только два, но надо занимать его быстрее, пока на твое место не встал другой. У тебя какая карта? Тогда оплатим сейчас и это место точно станет твоим.

«не могу сказать сейчас, мне надо подумать» – времени на подумать мало. Без обид. Это бизнес. Ответ нужен сейчас. «пока не уверен» – ок, мне жаль, но у нас доверительные отношения, поэтому давай так, я дам тебе время до 23 часов, принимаешь положительное решение – звони, говори «да» и проплатим.

«мне с этим надо разобраться» – ок мы говорили о трех вещах, бизнес, каталог, услуга. По купону и услуге понятно, да? Да. По бизнесу вопросы, да? А вы можете себе позволить разбираться с бизнесом уже имея на руках бесплатный купон и пользуясь услугой. «Да». Ок тогда давай платим.