

# Основные возражения при приглашении





# Что вы узнаете на тренинге:

## Введение

- природа возражений и отношение к ним
- знание принципов возражений и владение техникой работы с ними

## Причины появления возражений

## Три главных правила работы с возражениями

## Инструменты

## Успешные Лидеры о возражениях

# Природа возражений и отношение к ним

Возражение – это скрытый  
страх человека, которому  
сложно принять решение.

Придерживайтесь правил

Используйте методы работы  
с возражениями



# Успешные Лидеры о возражениях



**Кристина Тимохина**  
**Директор, г. Тюмень**

«Встаньте на сторону собеседника: «Я Вас прекрасно понимаю...», а затем приведите доводы в пользу невероятных возможностей. Мне в свое время очень помог пример моего спонсора — Бриллиантового Директора Константина Патрахина:  
«Кристина, в твоём доме шесть подъездов, в каждом по 32 квартиры, в каждой квартире живет семья в среднем из 3-4 человек, и что, все эти люди оформлены в Орифлэйм? Сделай так, чтобы хотя бы на каждом этаже жил твой Консультант!»



**Ольга и Эдуард Трайнины**  
**Старшие Золотые Директора, г. Пермь**

«Не обязательно «продать» и «подписать» на первой встрече. Гораздо важнее сделать так, чтобы была вторая встреча и последующие. Главное, чтобы у человека возник интерес к нашему предложению, а не желание отделаться любой ценой. Если ответ негативный – значит результат predetermined, надо постараться расстаться тепло, чтобы можно было общаться и далее, «не хлопать дверью». «Нет» сегодня – не обязательно «нет» навсегда».

# Три причины возникновения возражений



**Нежелание менять  
привычный вид  
деятельности**



**Неверная оценка своих  
шансов на успех**



**Искаженное  
представление об этом  
бизнесе**



# Три главных правила работы с возражениями



## Позитивный настрой

Это не враг, а ваш будущий  
Консультант



## Не спорьте

Истина не в споре, а в согласии  
на право собеседника иметь своё  
мнение.



## Присоединитесь

«У меня тоже были такие сомнения,  
до тех пор пока...»



# Первый метод работы с возражениями:

Возражение:

**СОГЛАСИТЕСЬ**

— Уже слишком поздно начинать, вся прибыль у тех, кто пришел раньше

Согласитесь:

— Я Вас прекрасно понимаю!

Присоединитесь:

— Когда мне рассказали об этом бизнесе, я подумала точно также...

Расскажите о своем опыте:

— Тем не менее я решила начать, ведь это бизнес без рисков, и поняла, что не важно, когда ты начал, важно что и как ты делаешь

Отвечая на возражения, помните о 3-х правилах:

- **Позитивный настрой**
- **Не спорьте**
- **Присоединяйтесь**



# Второй метод работы с возражениями:

**Возражение:**

**ПОХВАЛИТЕ**

— Я уже работаю в компании N

**Найдите, с чем согласиться:**

— Я слышала о такой компании, в ней действительно есть интересные предложения.

**Найдите, за что похвалить:**

— И это отличная новость, значит Вы уже знакомы с системой сетевого маркетинга!

**Выскажите свою точку зрения:**

— Это замечательно! Вы прекрасно понимаете, о чем речь! Оцените и наши предложения для новых Консультантов. Уверен, они привлекут ваше внимание.

**Отвечая на возражения, помните о 3-х правилах:**

- **Позитивный настрой**
- **Не спорьте**
- **Присоединяйтесь**





# Третий метод работы с возражениями:

Возражение-вопрос:

**ОЗВУЧЬТЕ ВОПРОС**

— У меня нет времени

**Озвучиваем скрытый вопрос:**

— Тогда тем более Вас заинтересует мое предложение, ведь наша модель бизнеса такова, что тратить на него много времени не придется!

**Отвечаем на заданный вопрос:**

— На начальном этапе достаточно 10 часов в неделю или 2 часов в день.

Отвечая на возражения, помните о 3-х правилах:

- **Позитивный настрой**
- **Не спорьте**
- **Присоединяйтесь**



# Тренируемся !

Вам чаще возражают

Вы быстрее осваиваете  
правила и методики работы  
с возражениями

Вы чаще отвечаете на  
возражения

Больше вероятность  
получения ответа «Да»

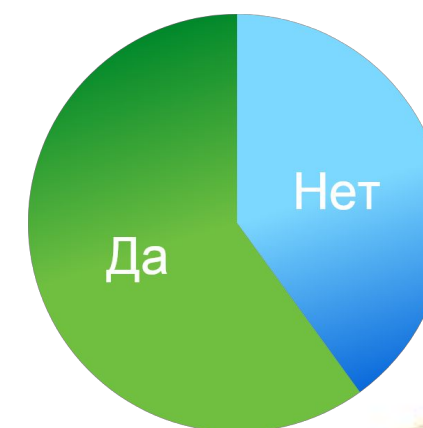
Первые три  
дня



Первая  
неделя



Месяц



# Тренируемся: варианты возражений

## Пример №1

— Уже весь город зарегистрировался в Орифлэйм!

— Я вас прекрасно понимаю, я тоже раньше думала, что уже все в Орифлэйм, пока однажды не принесла каталог на работу. Оказывается, многие слышали, многие когда-то чем-то пользовались, но уже давно ничего не заказывали. Сейчас они с удовольствием приобретают продукцию! Особенно каталог популярен у постоянных клиентов.

## Пример №2

— У меня не получится продавать. Продавать – это не мое.

— Вы знаете, я ведь тоже не продавец, и моя основная работа далека от сферы продаж. У Вас очень приятная внешность и видно, что вы ухаживаете за собой, поэтому будет достаточно просто оставлять каталоги на работе, у ваших друзей и знакомых, потом забирать и спрашивать о том, что им понравилось.

# Тренируемся: варианты возражений

## Пример №3

— У меня совсем нет опыта!

— **Вы хотите узнать, как начать продавать без определенного опыта?** Многие начинают сотрудничество с Орифлэйм, просто заказывая для себя. Я, например, просто являюсь клиентом компании, вся моя семья пользуется продукцией Орифлэйм, в т.ч. линией для здоровья, которые позволяют нам не болеть и значительно улучшают качество жизни.

## Пример №4

— У меня нет знакомых.

— **Вы хотите узнать, сможете ли Вы построить бизнес, не имея достаточного количества знакомых?** На сегодняшний день мы можем предложить огромное количество вариантов и способов приглашения, благодаря которым Вы не только создадите свою структуру клиентов и Консультантов, но и приобретете новых друзей и знакомых, благодаря которым Ваша жизнь станет намного интереснее, а бизнес прибыльнее!

## Пример №5

— У меня маленький ребенок – не будет времени этим заниматься.

Я поняла, **Вы переживаете, что занявшись бизнесом, будете меньше времени уделять своим деткам.**  
**Забота о детях важна для Вас, это объяснимо!**  
В свою очередь спрошу – Вы хотели бы радовать их хорошими игрушками, красивой одеждой, поездками? А это все расходы. Вы сможете заработать дополнительные деньги для проявления любви и заботы о своих детях. Что касается времени, у нас достаточно примеров, когда мамы создавали целые структуры, просто гуляя с колясками, или же не выходя из дома, выбирали метод онлайн-приглашений.

# Инструменты



Примеры возражений с готовыми ответами вы сможете найти в Приложении к данному тренингу.



# Проверьте себя

Ответьте на возражение, используя три изученные методики и три главных правила работы с возражениями

**Возражение:**

— Ваше предложение мне не интересно.

**Ваш ответ:**

...

**Воспользуйтесь подсказками**

- «Я Вас прекрасно понимаю, я тоже так думал, пока...»
- Согласиться — похвалить — высказать свое мнение
- Увидеть вопрос — повторить вопрос — ответить на вопрос



# СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

## *Основные возражения при приглашении*

выдан (ФИО) \_\_\_\_\_

дата \_\_\_\_\_ место \_\_\_\_\_

Курс «Навыки успешного Консультанта» – это ваш первый шаг к успеху в Орифлэйм!  
Используйте полученные знания и навыки, чтобы заработать чеки от **\$1000** до **\$1000000!**

