



Доброе время суток !!!

ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Это сетевой маркетинг (утверждение). Это сетевой маркетинг? (вопрос).
Вероятная причина возражения: А не обманут ли меня? Страх быть обманутым, выглядеть несерьезным, смешным. Незнание, непонимание глубины, масштабов и особенностей бизнеса. Предшествующий негативный опыт знакомства с сетевым маркетингом.

Неэффективная реакция сетевого маркетера: Уклонение от ответа на вопрос или защитная реакция.
А что вы имеете против сетевого маркетинга?! А что в этом плохого? и т. п.

Эффективная реакция сетевого маркетера: Да, это сетевой маркетинг... Скажите, у вас был ранее опыт работы в сетевом маркетинге? Да, это сетевой маркетинг... скажите, почему вы меня об этом спросили?



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Это пирамида.

Вероятная причина возражения: Страх быть обманутым. Отсутствие доверия, контакта. Невыявлены потребности. Неправильно подана информация. Незнание, непонимание глубины, масштабов и особенностей бизнеса.

Неэффективная реакция сетевого: Пирамида — это самая устойчивая фигура.

Государство, армия, церковь, семья и т. п. устроены по принципу пирамиды. Нет, это не пирамида, это честный и легальный бизнес (приводить примеры, доказательства и т. п.)

Эффективная реакция сетевого: Помогите мне понять, почему вы думаете, что это пирамида? Очень хорошо, что вы затронули этот вопрос, давайте его обсудим более подробно... Помогите мне понять, что вы считаете пирамидой?



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Здесь зарабатывает тот, кто первый.

Вероятная причина возражения: .А смогу ли зарабатывать здесь я? Желание увидеть возможность заработать. Страх неудачи, боязнь оказаться несостоятельным. Неуверенность в себе. Не выявлены потребности.

Неэффективная реакция сетевого:

Доказывать обратное, не прояснив причину возражения. Нет, это не так (вы не правы), наш маркетинг-план позволяет любому человеку реально зарабатывать. Наша компания всем предоставляет равные возможности... У нас все первые...

Эффективная реакция сетевого: Вы сейчас затронули очень важный вопрос, скажите, почему вы так думаете? Очень интересно, почему вы так думаете?



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: А почему не все зарабатывают?

Вероятная причина возражения: А смогу ли зарабатывать здесь я? Желание увидеть возможность заработать.

Страх неудачи, обмана, боязнь оказаться несостоятельным. Не выявлены потребности.

Неэффективная реакция сетевого: Все зависит от вас. Люди разные. В любой сфере не все зарабатывают. Те, кто по-настоящему хочет, обязательно будут зарабатывать в нашей компании. и т. п

Эффективная реакция сетевого: Я вас прекрасно понимаю, каждому человеку хочется сделать правильный выбор... Скажите, почему вы думаете, что зарабатывают не все? Вы задали очень интересный вопрос, правильно ли я понимаю, что вас интересует, сможете ли здесь заработать вы?



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Это бизнес несостоявшихся людей.

Вероятная причина возражения: Ощущение собственной несостоятельности, неуверенность. Огромная потребность состояться в конкретной деятельности. Страх быть смешным, осужденным. Зависть.

Неэффективная реакция сетевого: Вы просто не понимаете (или не знаете) этот бизнес. В нашей компании работают очень богатые люди. Это не так (в не правы). В нашей Компании очень много людей, которые состоялись на прошлой работе, зарабатывал очень приличные деньги и, тем не менее, теперь сотрудничают с нами.

Эффективная реакция сетевого: Скажите, почему вы думаете, что это бизнес несостоявшихся людей? Правильно ли я понимаю, что вам интересно, сможете ли вы здесь состояться? Мне очень нравится, что вы хотите во всем разобраться, давайте обсудим этот вопрос более подробно...



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Это не для меня. Я не смогу.
У меня не получится.

Вероятная причина возражения: Страх неприятия, неудачи. Неуверенность в себе.

Отсутствие доверия, контакта. Не выявлены потребности. Незнание и непонимание особенностей бизнеса, работы дистрибьютора. Неправильно подана информация.

Неэффективная реакция сетевого: Убеждать, что все получится, не прояснив причину возражения. Вы очень интересный человек, имеете опыт общения, коммуникабельны и т. п. Я тоже так думал(а), но когда познакомился с этим бизнесом... У других получается, и у вас обязательно получится...

Эффективная реакция сетевого: Скажите, почему это не для вас? Почему вы думаете, что у вас не получится? Я вас прекрасно понимаю, каждому человеку хочется сделать правильный выбор...



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Где мне брать людей? У меня маленький круг знакомых.

Вероятная причина возражения: Желание увидеть возможность заработать. Страх неудачи. Неуверенность в себе. Незнание, непонимание особенностей бизнеса, работы дистрибьютора. Неправильно подана информация.

Неэффективная реакция сетевого: Начать рассказывать, где брать людей. Попытаться убедить, что у каждого человека по жизни очень много знакомых.

Эффективная реакция сетевого: Вы задаете прямо профессиональные вопросы. Вы хотите узнать, как обрести новых знакомых и вместе с ними заниматься интересным и прибыльным делом? Скажите, почему вы об этом спросили? Скажите, вы хотите, чтобы круг ваших знакомых был больше?



© www.23rf.com

ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Это чисто женский бизнес.

Вероятная причина возражения: Страх неприятия, боязнь оказаться смешным, отвергнутым, осужденным. Демонстрация «силы», страх быть слабым, несостоятельным. Не выявлены потребности.

Неэффективная реакция сетевого: Убеждать, что это не так, не прояснив причину возражения. Это не так (вы не правы)... В нашей компании работает много мужчин...

Эффективная реакция сетевого: Очень интересно, почему вы так думаете? Скажите, а почему вы думаете, что это чисто женский бизнес? Очень хорошо, что вы об этом сказали, давайте, обсудим этот вопрос более подробно... Помогите мне понять, что вы считаете чисто женским бизнесом?



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Сейчас у населения низкая покупательная способность. У людей нет денег.

Вероятная причина возражения: Страх показаться корыстным. Страх неприятия, боязнь оказаться навязчивым. Страх неудачи. Неуверенность в себе, низкая самооценка.

Неэффективная реакция сетевого: Не надо решать за людей. Мы с вами не знаем, есть ли у других людей деньги. Пройдите по рынку, загляните в кафе. А вы говорите, у людей нет денег.

Эффективная реакция сетевого: Вы затронули сейчас очень важный вопрос, почему вы об этом сказали? Скажите, а вы хотите, чтобы ваша покупательная способность увеличилась? Скажите, а вы хотите, чтобы у вас были деньги?



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: У меня нет денег. У меня нет стартового капитала.

Вероятная причина возражения: Звучит следующим образом: нет денег на это (классическая «отмазка»)! Отсутствие доверия, контакта. Не выявлены потребности. Страх потери, обмана. Страх перемен, нового. Нежелание, страх брать на себя ответственность, выходить из «зоны комфорта».

Неэффективная реакция сетевого: Если человек хочет, то всегда можно найти деньги.

Деньги можно занять. С такой позицией у вас никогда не будет денег.

Эффективная реакция сетевого: Скажите, вы хотите, чтобы деньги у вас были?

Правильно ли я понимаю, что вы хотели бы заработать деньги? Скажите, что не дает вам заработать деньги?



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Я заключу контракт, если ты одолжишь мне деньги.

Вероятная причина возражения: Манипуляция клиента, желание переложить ответственность за результат на дистрибьютора. Отсутствие доверия, страх быть обманутым.

Неэффективная реакция сетевого: Любые попытки полностью или частично проплатить за клиента.

Эффективная реакция сетевого: Скажи, почему ты хочешь, чтобы именно я одолжил тебе деньги? Скажи, правильно ли я понимаю, что определенные вопросы вызывают у тебя недоверие? Я хочу, чтобы мы начали этот бизнес как равноправные партнеры...



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Здесь нужно вкладывать деньги (утверждение). Здесь нужно вкладывать деньги (вопрос)?

Вероятная причина возражения: Страх потери, обмана. Отсутствие доверия, контакта. Не выявлены потребности. непонимание, незнание, как вложенные деньги будут работать на клиента.

Неэффективная реакция сетевого: Да, но небольшие. Вас это беспокоит? Любой бизнес требует вложения средств.

Эффективная реакция сетевого: Очень хорошо, что вы об этом сказали, давайте вместе обсудим, как эти деньги будут работать на вас. Вы сейчас сказали замечательную фразу, именно вкладывать... Вы совершенно правы, почему вы сейчас об этом сказали? Почему вы об этом спросили?



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: А я могу работать и ничего не покупать?

Вероятная причина возражения: Страх потери, неудачи. Неуверенность в себе, бизнесе, необходимости продукта. Незнание, непонимание особенностей бизнеса, работы дистрибьютора. Нежелание, боязнь взять на себя ответственность за результат.

Неэффективная реакция сетевого: Нет, не можете... Да, можете... Нельзя получить, ничего не вкладывая... Сразу начать рассказывать, для чего необходим продукт.

Эффективная реакция сетевого: Помогите мне понять, почему вы об этом спросили? А как вы сами думаете? Мне очень интересно ваше мнение. Хорошо, что вы об этом спросили, давайте вместе обсудим этот вопрос...



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Это дорого.

Вероятная причина возражения: Классическая «отмазка». Не выявлены потребности и проблемы. Отсутствие доверия, контакта. Непонимание клиентом, для чего это ему нужно. Страх обмана, потери, неудачи

Неэффективная реакция сетевого: Хороший продукт

стоит дорого. А что сейчас стоит дешево? Здоровье дороже денег. Все имеет свою цену. Вы просто не понимаете, какую пользу это вам может принести.

Эффективная реакция сетевого: «Поотпустить» клиента, поискать другие точки соприкосновения, наладить контакт и доверительные отношения, прояснить его потребности и проблемы. В любом случае «оставить дверь открытой»: выразить желание к сотрудничеству, оставить координаты, пожелать всего доброго.



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Нет времени заниматься этим.

Вероятная причина возражения: Классическая «отмазка». Не выявлены потребности и проблемы. Отсутствие доверия, контакта. непонимание клиентом, для чего это ему нужно. Страх обмана, потери, неудачи.

Неэффективная реакция сетевого: Начать уговаривать клиента. Если есть желание, всегда можно найти время. Можно начать с малого, уделять 2—3 часа в день...

Эффективная реакция сетевого: Скажите, а как вы обычно располагаете своим временем? «Поотпустить» клиента, поискать другие точки соприкосновения, работать на контакт, доверие, прояснить потребности и проблемы. В любом случае «оставить дверь открытой»...



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: А мне муж (жена) не разрешает.

Вероятная причина возражения: Нежелание, страх выйти из «зоны комфорта», взять на себя ответственность. Страх стать «взрослым». Страх неудачи, потери отношений. Страх перемен, нового. Неуверенность в себе. Не выявлены потребности.

Неэффективная реакция сетевого:

Манипуляция клиента. Я надеюсь, что у вас есть свое собственное мнение. Вы должны себя больше уважать и сами принимать решение. Наверное, вашему мужу просто выгодно держать вас под каблуком.

Эффективная реакция сетевого: Скажите, а чем бы вы могли пояснить такое его (ее) решение? Интересно было бы узнать ваше мнение на этот счет?



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Я уже работаю в другой сетевой компании.

Вероятная причина возражения: Уверенность в своей компании и в своем выборе. Защита себя и своего предыдущего выбора. Страх потерять то, что есть. Боязнь перемен, нового.

Неэффективная реакция сетевого: Играть в детскую игру «мое лучше, чем твое», т. е. бросаться в атаку и доказывать, что наша компания лучше.

Эффективная реакция сетевого: Приятно встретить коллегу... Это прекрасно, расскажите об этом поподробнее. Откликнуться своей историей, ненавязчиво демонстрируя преимущества своей компании, заинтересовать в первую очередь собой как личностью и деловым партнером.



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Все документы можно подделать.

Вероятная причина возражения: Страх быть обманутым. Отсутствие доверия, контакта. Нежелание, страх выйти из «зоны комфорта», взять ответственность на себя.

Неэффективная реакция сетевого: Манипуляция клиента. Сразу бросаться в атаку... Вы не правы (это не так)... У нас законный бизнес, легальная компания, приводить многочисленные примеры, убеждать и т. п.

Эффективная реакция сетевого: Вы совершенно правы, документы действительно можно подделать, поэтому я предлагаю внимательно их изучить и самому убедиться в их подлинности. Правильно ли я понимаю, что у вас есть сомнения в законности бизнеса и легальности нашей компании? Я вас прекрасно понимаю, каждому человеку хочется сделать правильный выбор...



автор: Ата Мамедов

ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Если бы я был(а) молод (а).

Вероятная причина возражения: Нежелание, страх выйти из «зоны комфорта», что-либо изменить в своей жизни. Неуверенность в себе. Боязнь неудачи. Не выявлены потребности.

Неэффективная реакция сетевого: Начать уговаривать, убеждать. В нашей компании работают и работают успешно много людей того же возраста и даже старше вас... Жизнь на этом не заканчивается...

Эффективная реакция сетевого: Если бы вы были молоды, тогда, что? Скажите, что может сейчас помешать вам заняться этим? Рассказать историю. Пригласить на презентацию. Познакомить с дистрибьютором того же возраста.



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Надо подумать.

Вероятная причина возражения:

Классическая «отмазка». Не выявлены потребности и проблемы. Отсутствие доверия, контакта. Страх нового, неизвестного, боязнь перемен. Страх принять неправильное решение, взять на себя обязательства.

Неэффективная реакция сетевого: Вы должны понять, что это выгодно для вас (что это вам необходимо) и т. п.

Эффективная реакция сетевого: Помогите мне понять, что может вызывать ваши сомнения? Я вас прекрасно понимаю, каждому человеку хочется сделать правильный выбор и... (Держите паузу.) Скажите, что, на ваш взгляд, поможет прийти нам к соглашению?



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Вы так говорите, потому что вам надо продать. Ты ищешь выгоду.

Вероятная причина возражения: Потребность, желание найти свою выгоду. Страх обмана, потери, боязнь, что его используют. Страх неприятия, осуждения. Не выявлены потребности. Отсутствие доверия, контакта.

Неэффективная реакция сетевого: Отрицать свою выгоду. Я вам хочу помочь, и очень жаль, что вы этого не понимаете.

Эффективная реакция сетевого: Скажи, почему ты думаешь, что я ищу выгоду? Ищу ли я выгоду... конечно, скажи, а ты хочешь найти свою выгоду? Совершенно верно, и сейчас мы обсуждаем, насколько это может быть выгодно для тебя. Я действительно хочу продать, для меня это означает, что мы вместе с вами найдем возможность...



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Это нужно ходить и предлагать. Это нужно продавать. Здесь нужно уговаривать.

Вероятная причина возражения: Страх неприятия, боязнь быть навязчивым, осужденным, получить отказ.

Неуверенность в себе, низкая самооценка. Негативный опыт знакомства с СМ или представителями «канадской торговой компании». Незнание, непонимание особенностей бизнеса, работы дистрибьютора.

Неэффективная реакция сетевого: Нет, это не так (вы ошибаетесь). Нет, не нужно ходить и предлагать; нужно просто об этом рассказывать своим знакомым. Это совсем не страшно — предлагать людям то, что им может помочь. Я тоже так думал(а)... Ну и что? Мы все продавцы и все покупатели...

Эффективная реакция сетевого: Скажите, почему вы думаете, что нужно ходить и предлагать? (или уговаривать) Вы затронули сейчас очень важный вопрос, давайте обсудим его более подробно. Скажите, что в вашем понимании, означает «продавать»?



ОТВЕТЫ НА ВОЗРАЖЕНИЯ



Возражение клиента: Это секта.

Вероятная причина возражения: Страх нового, неизвестного. Страх быть зависимым. Страх быть смешным, осужденным. Стереотипы.

Неэффективная реакция сетевого: Нет, это не секта, это серьезный бизнес, серьезная компания... Если секта дает мне возможность зарабатывать, то пусть тогда это будет секта.

Эффективная реакция сетевого: Скажите, почему вы думаете, что это секта? Наверное, у вас есть основания думать подобным образом?



Успешного дня !!!

