



# 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

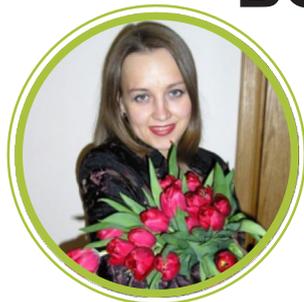


Возражение – это скрытый страх человека, которому сложно принять решение.

Придерживаемся правил

Используем методы работы с возражениями

# УСПЕШНЫЕ ЛИДЕРЫ О ВОЗРАЖЕНИЯХ



## КРИСТИНА ТИМОХИНА

БИЗНЕС-ПАРТНЕР, 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

БИЗНЕС-ПАРТНЕРЫ, 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



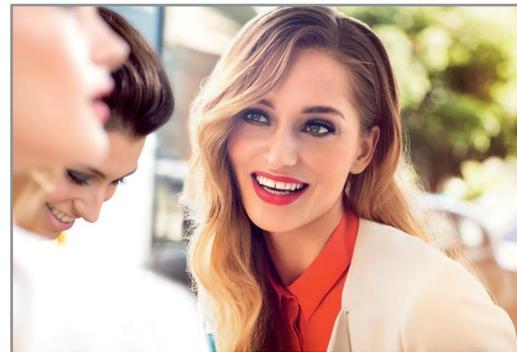
## ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ

ЭТО НЕ ВРАГ, А ВАШ БУДУЩИЙ КОНСУЛЬТАНТ



## НЕ СПОРИМ

ИСТИНА НЕ В СПОРЕ, А В СОГЛАСИИ  
НА ПРАВО СОБЕСЕДНИКА ИМЕТЬ СВОЁ  
МНЕНИЕ.



## ПРИСОЕДИНЯЕМСЯ

«У МЕНЯ ТОЖЕ БЫЛИ ТАКИЕ СОМНЕНИЯ,  
ДО ТЕХ ПОР ПОКА...»

# ПЕРВЫЙ МЕТОД РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ: СОГЛАСИЕ

Возражение:

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

Соглашаемся:

Я Вас прекрасно понимаю!

Присоединяемся:

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

Рассказываем 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,  
помним о 3-х правилах:

- Позитивный настрой
- Не спорим
- Присоединяемся

# ВТОРОЙ МЕТОД РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ: ПОХВАЛА

Возражение:

Я уже работаю в компании N

Отвечая на возражения,  
помним о 3-х правилах:

- Позитивный настрой
- Не спорим
- Присоединяемся

Находим, с чем согласиться:

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

Находим, 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.

# ТРЕТИЙ МЕТОД РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ: ОЗВУЧИВАЕМ ВОПРОС

Отвечая на возражения,  
помним о 3-х правилах:

- Позитивный настрой
- Не спорим
- Присоединяемся

Возражение:

У меня нет времени

Озвучиваем скрытый вопрос:

Вы хотите узнать – как много времени Вам придется потратить? Я уверена, что мой ответ вам понравится, ведь наша модель бизнеса такова, что тратить на него много времени не придется!

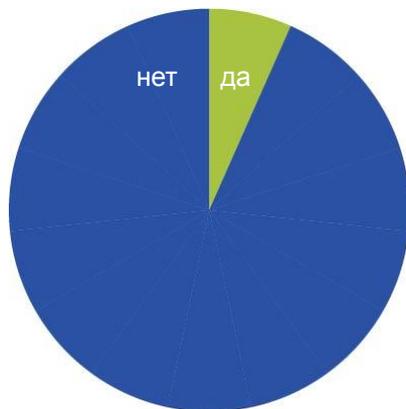
Отвечаем на заданный вопрос:

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

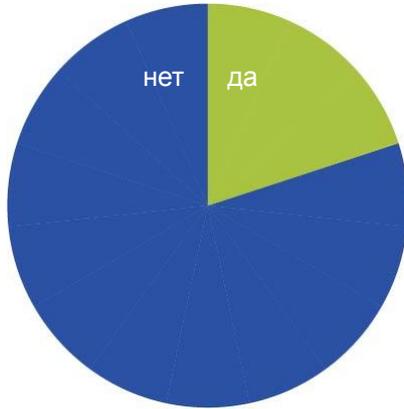
# ТРЕНИРУЕМСЯ!



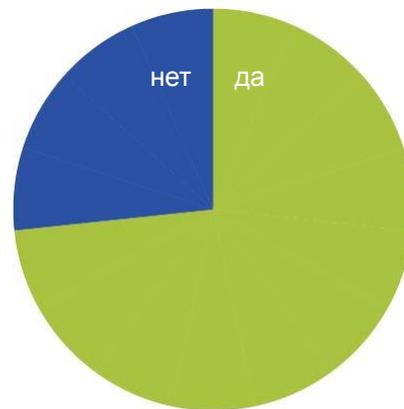
Первые три дня



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!

# ТРЕНИРУЕМСЯ: ВАРИАНТЫ ВОЗРАЖЕНИЙ

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

## УСПЕШНАЯ РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

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

01

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА

02

МЕТОДИКИ РАБОТЫ

03

ПРИМЕРЫ

# ПРОВЕРЯЕМ СЕБЯ

ОТВЕТИТЕ НА ВОЗРАЖЕНИЕ, ИСПОЛЬЗУЯ ТРИ ИЗУЧЕННЫЕ  
МЕТОДИКИ И ТРИ ГЛАВНЫХ ПРАВИЛА РАБОТЫ С  
ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Возражение:

Ваше предложение мне не интересно.

...

## ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ПОДСКАЗКАМИ

1. «Я ВАС ПРЕКРАСНО ПОНИМАЮ, Я ТОЖЕ ТАК ДУМАЛ, ПОКА...»
2. СОГЛАСИТЬСЯ — ПОХВАЛИТЬ — ВЫСКАЗАТЬ СВОЕ МНЕНИЕ
3. УВИДЕТЬ ВОПРОС — ПОВТОРИТЬ ВОПРОС —  
ОТВЕТИТЬ НА ВОПРОС



**УСПЕХОВ  
ВАМ В  
РАБОТЕ С  
ВОЗРАЖЕНИЯМИ!**