

СЕРГЕЙ ШЕЛЫГИН



# РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

# || Работа с возражениями

**Главная объективная причина неудач в самом начале бизнеса – возражения.**

**Умение работать с возражениями – существенное преимущество.**

Что такое возражение?

Типы возражений и причины

Техника работы с возражениями

Ваше правильное отношение

Часто встречающиеся

# ||| Работа с возражениями

## ВОЗРАЖЕНИЯ – это...

- Сопротивление на пути любого человека
- Цена вашего успеха. Это деньги.
- Фильтр и гарантия отсутствия конкуренции на рынке MLM
- Тренинг личностного роста

## Тип любого возражения

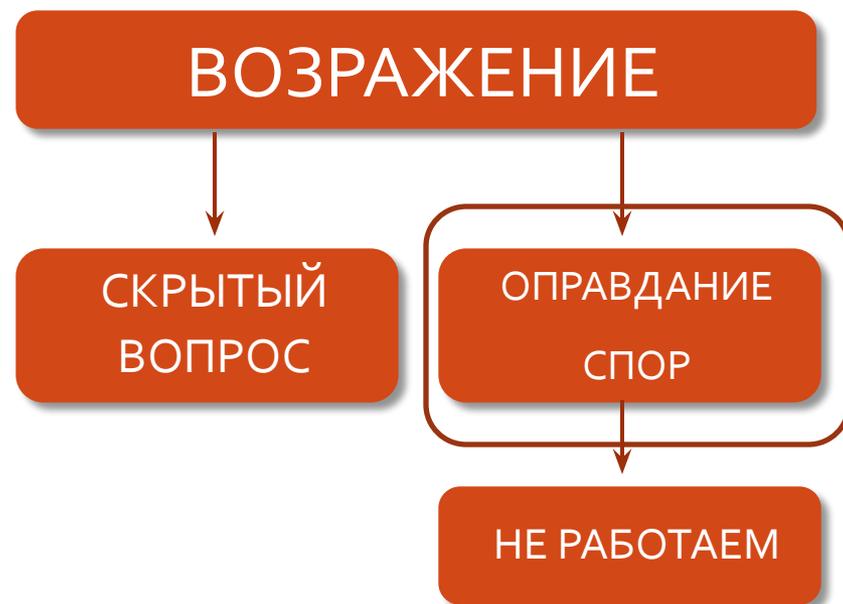


# Работа с возражениями

*- Да, но...*

**Недостаточно силы желания!**

**Нежелание.**



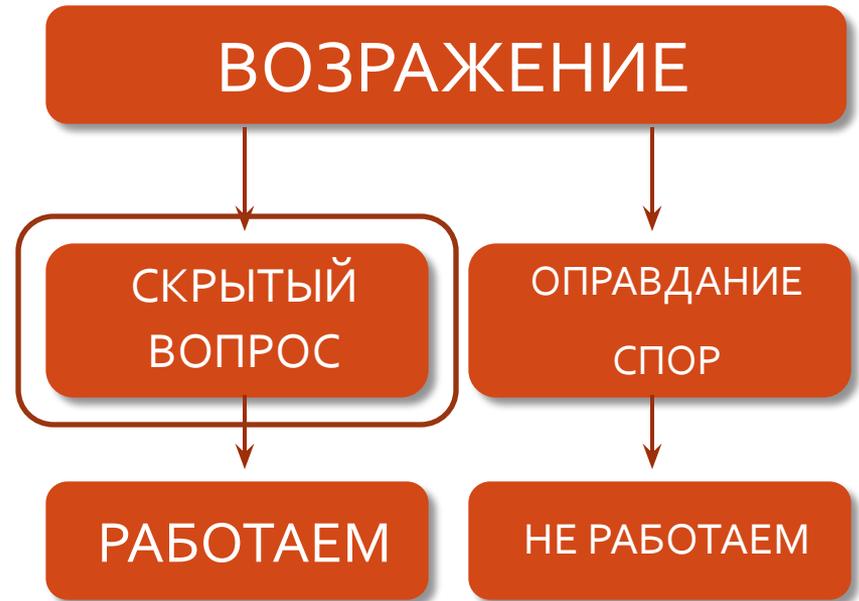
# Работа с возражениями

*- Мне кажется, у меня не получится...*

*- Хорошая идея, но я боюсь у меня не будет столько времени, чтобы этим заниматься.*

*- Мне кажется, это не совсем серьезный бизнес...*

*сомнения*



# || Работа с возражениями

## ПРИЧИНЫ

- **Сомнения в собственных силах.**  
Неверная оценка своего шанса на успех.  
Учитывая свой опыт:  
Неверная оценка личностных качеств.  
Окружение.  
  
Учитывая опыт других:  
"Попробовал - не получилось"  
(причины?)  
■ Тех, кто сейчас в MLM (причины?)  
■ Тех, кто рядом стоял.
- **Сомнения в самом бизнесе. Искаженное представление.**

- **Нежелание менять привычный вид деятельности. Желание оставить все как есть.**  
**Боязнь нового (самосохранение).**

# Работа с возражениями

## ТЕХНИКА РАБОТЫ

- Определяем тип возражения
- Уточняем вопрос (задаем его)
- Отвечаем на вопрос

Во втором случае – пробуждаем желание.

Чем сильнее желание, тем меньше человек ищет оправданий.



# || Работа с возражениями

## ТЕХНИКА РАБОТЫ

### Вопросы, пробуждающие желания:

1. Что изменится в твоей жизни, если у тебя будет каждый месяц дополнительно 30 тыс. руб.? 100 тыс. руб.?

2. Чем бы ты занимался, если бы у тебя было много свободного времени и не нужно думать, где взять денег?

3. Хотел бы ты:

- иметь новую машину?
- собственную квартиру?
- 3-4 раза в год путешествовать?

### "Иголки в зад":

1. Ты действительно собираешься по расписанию ходить на работу до самой смерти?

2. Неужели тебя устраивает то, как ты сейчас живешь?

3. Что изменилось с твоими доходами за последние 3-5-10 лет?

4. Представь, что тебе до самой пенсии придется заниматься не тем, что хочется  
ПОСТОЯННО.  
ВСЮ ЖИЗНЬ!!!

# Работа с возражениями

## ВАШЕ ПРАВИЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ

1. Я знаю, что возражения в MLM – это нормально. Это моя плата за достижения.
2. Я знаю, что благодаря возражениям не произойдет перенасыщение рынка.
3. Я осознаю, что работая с возражениями, я расту как личность.
4. Я уверен, что возражения не помешают добиться результатов. Это статистика.
5. Я знаю: то, что говорят люди – не всегда соответствует действительности.
6. Я знаю, возражения не означают, что бизнес MLM ему на самом деле не поможет.





# ЧАСТО ВСТРЕЧАЮЩИЕСЯ ВОЗРАЖЕНИЯ