

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

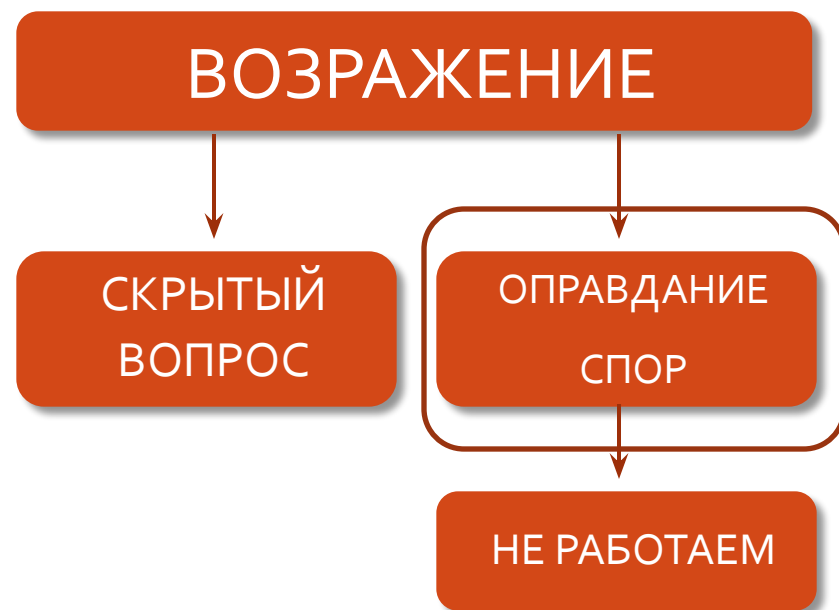


Работа с возражениями

- Да, но...

Недостаточно силы желания!

Нежелание.



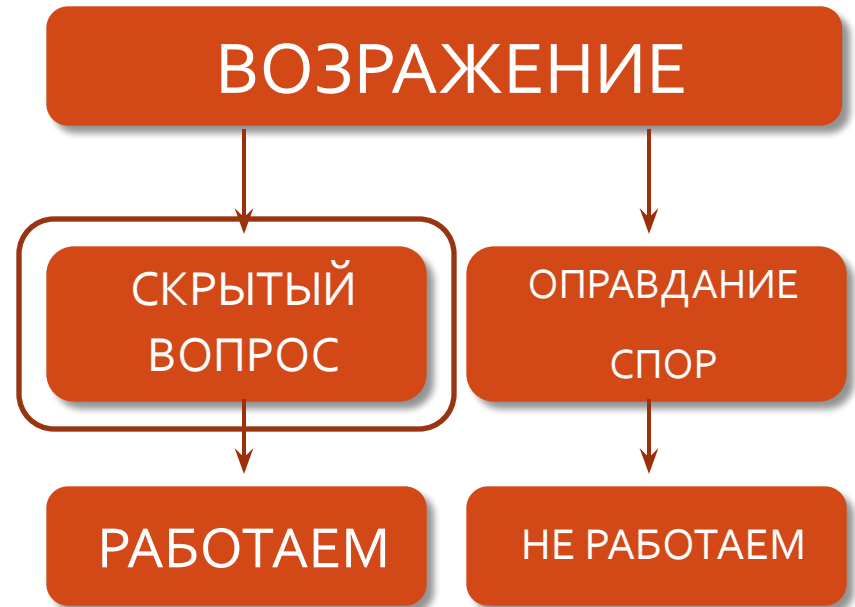
Работа с возражениями

- 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