

# День открытых дверей

Структура дня

# Мастер-классы

- Записываем на время.
- Возможно проведение разных МК одновременно либо последовательно.

# Неверие клиентов

- Неверие человеку
- Неверие центру
- Неверие методике, услуге
- Неверие себе

Возражения частного порядка

Мы проводим человека через все эти стадии и доводим до продажи.

# Распишите все сопротивления, которые есть у ваших клиентов

- Английский

- до школы учить английский рано/в школе выучит
- нам логопед не советует/мы плохо говорим по-русски
- лучше с репетитором заниматься

- Подготовка к школе

- в школе всему научат
- требования в школе и в центре разные
- квалификация педагогов
- нам не нужна математика, можно – только чтение

# Структура МК

- Представление ведущего (о себе и о центре)
- Почему к нам уже ходят клиенты на это направление. Боль.
- Основная часть.
- На всех этапах закрываем типичные возражения и комментируем занятие.
- Продажи
- Ответы на вопросы, продажи

# Роль администратора/продавца

- Лучше, чтобы продавали двое.
- Педагог консультирует.
- Анализируем и записываем вопросы после МК.