



neovox

Contact Center

Обучение проекту
«Почта Банк»



Участвуют все – говорит один



Все вопросы – умные



Телефоны выключаем, звоним – в перерывах



Вперед не забегаем



Общаемся на ТЫ



Следим за временем



Аплодисменты выступающим



Работаем на результат

Блок обучения	Тематик	День/время
Welcome курс	<ul style="list-style-type: none"> • О компании • Требования и правила компании • Программы оператора • Нормы общения с клиентами 	1 день с 9:00 до 14:30
Продукты ПАО Почта Банк	<ul style="list-style-type: none"> • Кредит наличными • Услуги Почта Банка • Кредитные карты • Изучение скрипта 	2 день с 9:00 до 15:00
Этапы продаж	<ul style="list-style-type: none"> • Подготовка к предстоящему диалогу • Установление контакта • Презентация • Отработка возражений • Заключение сделки • Послепродажное сопровождение • Практические задания • Изучение скрипта 	3 день с 9:00 до 15:00
Практика	<ul style="list-style-type: none"> • Электронное тестирование • Тестовый звонок • Высадка в линию 	4 день с 9:00 до 15:30

Цель: получить знания о продуктах Почта Банка, получить умения эффективных продаж для дальнейшего формирования навыков и успешной работы на линии.

Задачи тренинга:

- ✓ Изучить информацию о продуктовой линии компании Почта Банка и выгодах каждого продукта.
- ✓ Ознакомить с клиентским сегментом, выявить подходящие продукты для каждого из них.
- ✓ Познакомить с особенностями этапов продаж.
- ✓ Научить пользоваться алгоритмом при отработке возражений.
- ✓ Закрепить полученные знания на практике.





Клиентская база > **10 млн человек**

Почта Банк  **ПОЧТА БАНК**

«Почта Банк» — российский розничный банк с государственным участием, созданный в 2016 году банковской группой ВТБ и Почтой России на базе ПАО «Лето Банк».

Дата основания: 25 марта 2016 г.

Штаб-квартира: Москва

Прежние названия: Бежица-Банк, Лето Банк

Собственный капитал: 21 600 000 000 ₺

Основное общество: Банк ВТБ - Почта России

Основатели: Банк ВТБ, Почта России, Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.



Банк	Активы	Адрес	Телефоны	Отделения	Банкоматы
<p>20</p>  <p>Лицензия №650</p> <p>Почта Банк</p>	<p>521 577 млн. руб. +0,3% за месяц</p>	<p>107061, г. Москва, Преображенская пл., д. 8</p>	<p>8 800 550-07-70</p>	<p>7075</p>	<p>3407</p>

Рейтинг за июнь 2020

КРЕДИТ

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ

ВКЛАД

**КРЕДИТНАЯ
КАРТА**

**СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ
СЧЕТ**

**ДЕБЕТОВЫЕ
КАРТЫ**

Требования к заемщику:

1. Возраст от 18 лет;
2. Наличие паспорта гражданина России с постоянной регистрацией в любом субъекте России;
3. Наличие мобильного телефона; указание рабочего телефона, если вы работаете, или другого контактного телефона;
4. Сообщить номер СНИЛС;
5. Отсутствие активных просроченных задолженностей.
6. Официальное трудоустройство (стаж на текущем месте работы от 3х месяцев).



Предложения лучшим клиентам

Кредит
наличными

Рефинансирование

TOP UP

Кредитные
карты



Кредит - это сделка, заключаемая между кредитной организацией и заемщиком, по предоставлению денежных средств кредитором заемщику в виде ссуды на определенных условиях.



ПРИНЦИПЫ КРЕДИТОВАНИЯ:

- Возвратность
- Срочность
- Платность



КРЕДИТ НАЛИЧНЫМИ

на любые цели

- от 7,9%/9,9% годовых с услугой «Гарантированная ставка»
- До 1 500 000 Р
- от 36 до 60 месяцев
- Минимум документов
- Предварительное решение за 1 минуту
- Без справок о доходах

[ОФОРМИТЬ ЗАЯВКУ](#)

[Узнать подробнее](#) >



КРЕДИТЫ ДЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ

Специальные условия для зрелых решений

- От 20 000 до 1 500 000 ₽
- от 36 до 60 месяцев
- От 7,9% годовых с услугой «Гарантированная ставка»

Узнать подробнее >



ОНЛАЙН-ПЛАТЕЖ

Со счёта на вашей карте.

ПОГАШЕНИЕ БЕЗ КОМИССИИ

В банкоматах «Почта Банка»

В банкоматах «банков группы ВТБ»
(с внесением денег на карту «Почта Банка»).

С карт других банков в Почта Банк Онлайн (от 10 000 Р).

АВТОПОГАШЕНИЕ

Возможность автоматически погашать очередной платёж по кредиту с вашей карты, например, зарплатной.

ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ

Частичное или полное досрочное погашение доступно без комиссии и заявлений

ДРУГИЕ СПОСОБЫ ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА

 ПЛАТЕЖИ И ПЕРЕВОДЫ VISA 

 МЕЖБАНКОВСКИЕ ПЛАТЕЖИ 

 ПОЧТА РОССИИ 



Безналично

При погашении с карты другого банка потребуются её реквизиты. Размер комиссии всегда указан перед совершением платежа.

ГДЕ?	КАК?	СРОК ЗАЧИСЛЕНИЯ	КОМИССИЯ
О Мобильный и Интернет-банк «Почта Банка» www.pochtabank.ru/mas	Со своей карты или счёта	Моментально	При переводе собственных средств — без комиссии
	С карты другого банка	Моментально	При переводе от 10 руб. до 9 999,99 руб. — 1%, минимум 29 руб.; от 10 000 руб. до 75 000 руб. — без комиссии
Онлайн-платёж на сайте «Почта Банка» www.pochtabank.ru/support/credit_payment	С карты другого банка	Не позднее следующего рабочего дня	Mastercard — 1,90%, минимум 29 руб. Visa — 2,50%, минимум 29 руб. «Мир» — 2,50%, минимум 29 руб.
Услуга «Автопогашение с карты» подключается в офисе «Почта Банка»	С карты другого банка	В дату платежа	29 руб. за проведение одной операции

Рефинансирование кредита (перекредитование) – получение в банке нового займа на более выгодных условиях для полного или частичного погашения предыдущего.



Исключение:
«Почта Банк», ВТБ, ВТБ 24, Банка Москвы.

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ

Переведите свои кредиты в «Почта Банк» и получите более выгодные условия

- От 7,9% годовых с услугой «Гарантированная ставка»
- От 20 000 до 1 500 000 Р
- от 36 до 60 месяцев
- Снижение платежа и процентной ставки по вашим кредитам
- Объединение до 4-х кредитов в один
- Дополнительные средства наличными при необходимости



ОФОРМИТЬ ЗАЯВКУ

[Узнать подробнее >](#)



Рефинансирование — это возможность:



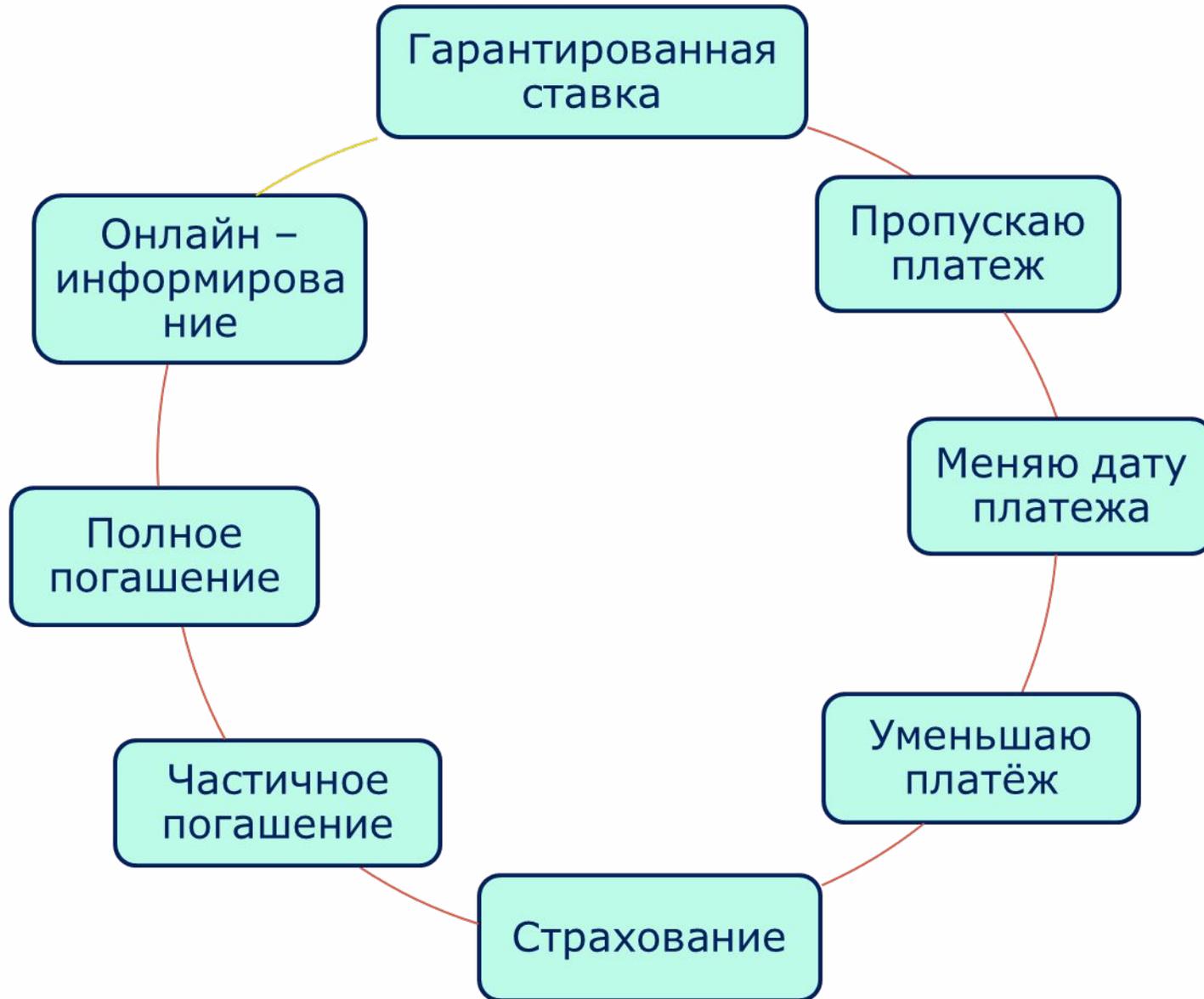
Максимальная сумма - до 500 000 руб.

Минимальная сумма - сумма ПДП по действующему договору + минимум 30 000 руб.

Преимущества «TOP UP»:

- Возможность одобрения большей суммы кредита
- Возможность оформления кредита по более низкой ставке
- Возможность получения кредита на более длительный срок при том же платеже





УСЛУГА «ГАРАНТИРОВАННАЯ СТАВКА»



Погасите не менее 12 платежей по кредиту без просрочек



Мы пересчитаем кредит по ставке 7,9% или 9,9%

в зависимости от тарифного плана Сберегательного счета



И вернем разницу на ваш Сберегательный счет

в течение 3-х рабочих дней с даты погашения кредита

Вы отдаете — мы возвращаем!

Мы уже вернули **7 7 1 2 8 0 9 3 1 0** рублей

3 8 5 5 8 0 клиентам

Гарантированная ставка по кредиту наличными всего **7,9%** и **9,9%** годовых.

Подключайте Гарантированную ставку (ГС) ко всем кредитам наличными, в том числе по продукту Рефинансирование (кроме тарифа «Шаг навстречу»)!



С 14.02.2020 действуют условия:

ТАРИФЫ	СУММА	СТАВКА	УСЛУГА ? «ГАРАНТИРОВАННАЯ СТАВКА»
Если получаете зарплату на счет в Почта Банке	50 000 – 3 000 000	9,9% – 17,9%	7,9%
Если получаете пенсию на счет в Почта Банке	20 000 – 3 000 000	9,9% – 17,9%	
Если оплачиваете покупки картой Почта Банка на сумму от 10 000 ₺ ежемесячно	50 000 – 3 000 000	9,9% – 19,9%	
Базовые условия	50 000 – 3 000 000	11,9% – 19,9%	9,9%

КАК ПАКЕТ УСЛУГ «ВСЁ ПОД КОНТРОЛЕМ» РЕШАЕТ ПРОБЛЕМЫ КЛИЕНТОВ?

ПРОБЛЕМА

Много непонятных услуг

Дорогие услуги по отдельности

Не знает о дополнительных возможностях по кредиту

Нет времени подключать услуги

ЦЕННОСТЬ



УДОБСТВО



ЭКОНОМИЯ



ИНФОРМАЦИЯ



ВРЕМЯ

РЕШЕНИЕ

ВСЁ В ОДНОМ ПАКЕТЕ

- Онлайн-информирование – продвинутый пакет (события: предстоящий платеж, поступление средств на счет, списание платежа, др. события, связанные с операциями по счету)
- Уменьшаю платеж
- Пропускаю платеж
- Меняю дату платежа

СТОИМОСТЬ ПАКЕТА УСЛУГ НИЖЕ, ЧЕМ УСЛУГИ ПО ОТДЕЛЬНОСТИ

- CASH: 2400-5900 рублей (в зависимости от срока кредита) – разовое списание при заключении договора (кредитные средства)
- POS: 99 рублей в месяц

ПРОЗРАЧНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

- Онлайн-информирование – ежемесячно
- Уменьшаю платёж – один раз в течение действия кредитного договора
- Меняю дату платежа – 1 раз в год, начиная с даты заключения кредитного договора
- Пропускаю платёж – 2 раза в год, начиная с даты заключения кредитного договора (не менее 6 мес. с даты предыдущего подключения)

ПОДКЛЮЧЕНИЕ ПАКЕТА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА

- При заключении кредитного договора происходит разовое списание за счет кредитных средств
- Количество услуг в составе Пакета зависит от срока кредита
- Условия и правила периодичности предоставления услуг не изменяются

Пакет услуг «Всё под контролем» подключается к кредитному договору по программе кредитования «Потребительский кредит» и «Покупки в кредит». Подключение доступно для кредитных договоров, заключаемых с 22.01.2020г.

НАБОР УСЛУГ В СОСТАВЕ ПАКЕТА «ВСЁ ПОД КОНТРОЛЕМ»

НОВАЯ УСЛУГА – для «Потреб. кредит»
Замена СМС-инфо – для «Покупки в кредит»

ОНЛАЙН-ИНФОРМИРОВАНИЕ –
продвинутый пакет

Информирование по событиям: предстоящий платеж, поступление средств на счет, списание платежа, другие события, связанные с операциями по счету.

СУЩЕСТВУЮЩИЕ УСЛУГИ
Условия и правила периодичности предоставления услуг не изменяются

УМЕНЬШАЮ ПЛАТЕЖ

1 раз в течение действия кредитного договора.
Не применяется для двуставочных тарифов к кредитам на покупку товара.

ПРОПУСКАЮ ПЛАТЕЖ

2 раза в год, начиная с даты заключения кредитного договора (прошло не менее 6 мес. с даты предыдущего подключения).

МЕНЯЮ ДАТУ ПЛАТЕЖА

1 раз в год, начиная с даты заключения кредитного договора.



Подключение Пакета услуг «Всё под контролем» возможно:

- при выдаче кредита (комиссия за подключение включается в сумму кредита)

Отключение пакета возможно по заявлению клиента.

Клиент обращается до 05.05



Пособие

Акция «Ноль сомнений» к кредитам наличными





0% в течение 6 месяцев в любое время действия договора при условии оформления любой программы финансовой защиты к потребительскому кредиту



Погашение только основного долга в период действия Акции (при условии своевременного внесения платежей)



Возможность внесения минимального ежемесячного платежа – 0,5% от первоначальной суммы кредитного лимита



Сохранение возможности экономии на процентах при выплате по Гарантированной ставке



Возможность активации Льготного периода дистанционно через ПБО и Клиентскую службу, а также в офисах Банка

ПРОБЛЕМА КЛИЕНТА

У Клиента сохранились доходы, но он не хочет брать кредит, опасаясь ухудшения финансового положения

У Клиента снизился доход, а банк отказал в предоставлении кредитных каникул или отсрочки, необходимо снижение кредитной нагрузки

КАК АКЦИЯ «НОЛЬ СОМНЕНИЙ» РЕШАЕТ ПРОБЛЕМУ КЛИЕНТА

Клиент может воспользоваться Льготным периодом по потребительскому кредиту на 6 месяцев в любой момент действия кредита. В течение которого:

- Ставка по кредиту – 0% годовых, то есть проценты не начисляются и не оплачиваются
- Платеж снижается до минимального уровня (0,5% от первоначальной суммы кредитного лимита, округленные до 100 руб. по правилам математики)

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

- Клиент оформляет потребительский кредит с возможностью подключения Акции «Ноль сомнений»
- Клиент оформляет одну из программ страхования, действующих в Банке
- При необходимости Клиент **бесплатно** подключает Льготный период в любой момент действия кредита на срок до 6 месяцев:
 - ✓ в КЦ/ КЦ ОПС
 - ✓ в Клиентской службе
 - ✓ в Почта Банк Онлайн (в закладке «Действия», где осуществляется подключение услуг «Пропускаю платеж», «Уменьшаю платеж» и «Меняю дату платежа»)
- В течение Льготного периода проценты по кредиту не начисляются.
- Ежемесячный платеж составляет 0,5% от первоначального кредитного лимита.

ЧТО ПОЛУЧАЕТ КЛИЕНТ



**Экономия на
выплате
процентов в
течение 6
месяцев**

ПАРАМЕТРЫ

- Срок: **6 месяцев**
- Ставка: **0% годовых**
- Минимальный платеж **0,5% от первоначальной суммы кредита** (округляется до 100 рублей по правилам математики)

В состав платежа входит основной долг, а также проценты, начисленные за период с начала платежного периода, в котором был подключен Льготный период (ЛП), до даты подключения ЛП.

УСЛОВИЯ ПОДКЛЮЧЕНИЯ

- Подключение доступно в любое время срока действия договора к продуктам **по программе «Потребительский кредит»**, кроме «Шаг навстречу».
- Подключается только к новым договорам с даты запуска Акции – 07.07.2020.
- **Отсутствие просроченной задолженности.**
 - Обязательно **наличие** любой подключенной **программы страхования** к кредиту, которую предлагает Банк.
 - Подключение бесплатно.

Льготный период подключается с любой даты, но не ранее даты обращения для подключения, и в дату подключения начинают применяться условия по ставке ЛП.

Подключение Акции в течение срока действия договора возможно только 1 раз на 6 месяцев, деление срока не предусмотрено.

УСЛОВИЯ ОТКЛЮЧЕНИЯ

Акция прекращает действие:

- **при возникновении просроченной задолженности**

или

- **при отказе от программы страхования**

При отключении Льготного периода, ставка по договору применяется с даты следующей за днем отключения ЛП.

Подключение Льготного периода в ПО Siebel осуществляется через тематику.

Для КС предусматривается отдельная тематика без ввода OTP-кода, но с записью телефонного разговора с Клиентом.

ДЕЙСТВИЕ УСЛУГ БАНКА ПО ДОГОВОРУ ПРИ ПОДКЛЮЧЕННОМ ЛП:

- действие услуг «Уменьшаю платеж», «Пропускаю платеж», «Меняю дату платежа» приостанавливается.
- Гарантированная ставка не сгорает, но в течение Льготного периода не производится перерасчет, так как ставка равна 0%.

ПРИМЕРЫ

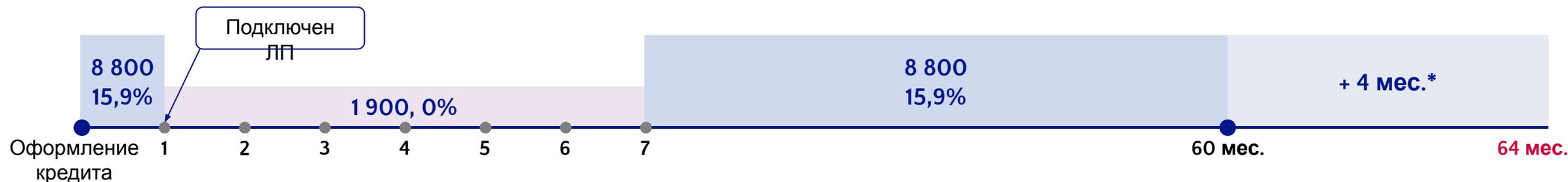
Клиент оформил кредит на сумму 362 500 руб.:

- 250 000 руб. – на руки,
 - 112 500 руб. – программа страхования «Максимум».
- Срок 60 мес., ставка 15,9%.

Период стандартного погашения – платеж 8 800 руб., ставка 15,9%

Льготный период – платеж 1 900 руб., ставка 0%

1. ДЕЙСТВИЕ ЛЬГОТНОГО ПЕРИОДА ПРИ СОБЛЮДЕНИИ КЛИЕНТОМ УСЛОВИЙ ЛП



2. ОТКЛЮЧЕНИЕ ЛЬГОТНОГО ПЕРИОДА ПРИ ОТКЛЮЧЕНИИ СТРАХОВАНИЯ



* В течение ЛП сумма погашения основного долга меньше, чем в рамках плановых платежей. Поэтому для погашения задолженности перед Банком с ежемесячной суммой платежа, зафиксированной в Договоре, необходимо будет совершить больше платежей. Во втором примере срок увеличения меньше, т.к. ЛП действовал не 6 месяцев.

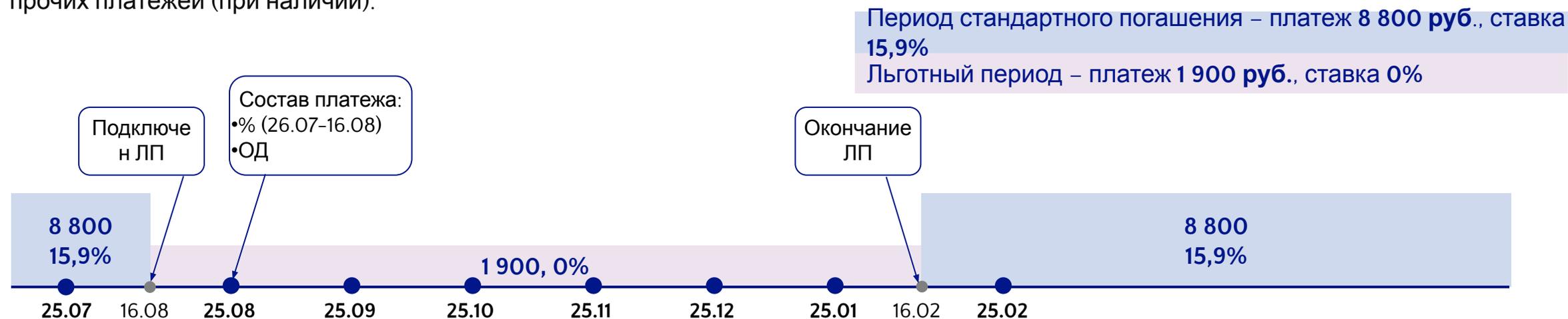
Период, на который увеличивается срок кредита, зависит от параметров кредитного договора и срока, когда Клиент активировал ЛП.

ПРИМЕР ВКЛЮЧЕНИЯ ПРОЦЕНТОВ В ПЛАТЕЖ ПРИ ПОДКЛЮЧЕНИИ ЛП

Если Клиент подключил ЛП в течение срока действия договора, то в состав платежа будут входить начисленные проценты.

Например,

- дата платежа 25 число каждого месяца.
- Клиент обратился 16.08.2020 для активации Льготного периода. Льготный период активирован с 16.08.2020.
- За период с 26.07.2020 по 16.08.2020 будут начислены проценты по ставке договора (с учетом возможной скидки по акции «Особые условия»), а за период с 17.08.2020 по 16.02.2020 проценты начислены не будут, т.к. ставка равна 0% годовых.
- В состав платежа 25.08.2020 (0,5% от первоначальной суммы кредитного лимита) будут включены проценты, начисленные за период с 26.07.2020 по 16.08.2020 по ставке договора, а остальная сумма будет направлена на погашение основного долга в составе платежа и прочих платежей (при наличии).



Если сумма начисленных процентов превысит сумму платежа льготного периода, то платеж будет состоять только из начисленных процентов в размере платежа льготного периода (стандартный порядок) без суммы погашения основного долга.

В случае подключения ЛП в дату заключения договора в составе платежа ЛП начисленных процентов не будет.



Платёжная система— это способ оплатить услуги и товары с помощью банковской карты и /или электронных денег (безналичным путем).



Виды платёжных систем

Международная
(VISA, MasterCard)

VISA



Национальная
(МИР)

МИР

Дебетовая карта:

Карта, на которую держатель карты может вносить свои личные денежные средства и использовать ее для оплаты товаров и услуг, получения наличных в банкомате или кассе банка



Кредитная карта:

Карта с установленным Банком кредитным лимитом и определённым льготным периодом.



Кредитная карта – это платежная карта, которая позволяют клиенту оплачивать товары и услуги за счет средств банка. В классическом понимании кредитные карты не предусматривают наличия на них собственных денег клиента. В России под такими картами подразумеваются в том числе и дебетовые карты с овердрафтом (держатель может использовать как собственные, так и заемные средства).



Основные определения:

Льготный период кредитования - это период, в течение которого Клиент Банка имеет возможность пользоваться денежными средствами Банка без уплаты процентов по кредиту.

Минимальный платеж – это размер обязательного ежемесячного внесения средств на карту для погашения на ней суммы задолженности.

Изготовление карты Элемент 120 - Карта изготавливается до 10 раб. дней, по факту изготовления карты КЛ поступит СМС уведомление, а также данную информацию всегда можно уточнить в Клиентской службе или обратившись в КЦ Банка.

Изготовление карты марки/вездеход- от 5 до 13 рабочих дней.

Срок ожидания клиента для получения карты - 90 дней. По истечению 90 дней карта утилизируется.

Срок действия карты - 5 года, далее возможен перевыпуск карты, после чего Вы сможете продолжать пользоваться картой на тех же условиях.

Пользование картой за границей - Данной картой можно пользоваться в любой стране, где присутствует платежная система VISA. Конвертация суммы покупки в сумму счета (рубли) производится по курсу ЦБ.



Кредитные карты

С нашими картами легко копить и приятно тратить



Элемент 120



МАРКИ



ВездеДоход

ЭЛЕМЕНТ 120

КРЕДИТНАЯ КАРТА ДЛЯ ПОКУПОК



До 1 500 000 ₽
кредитный лимит



До 120 дней
возобновляемый беспроцентный период



Кэшбэк до 12%!
с программой лояльности Шанс

[ЗАПОЛНИТЬ ЗАЯВКУ](#)



ТАРИФ

Кредитный лимит

до 1 500 000 ₽

Процентная ставка

0% при оплате товаров и услуг в течение
беспроцентного периода при условии погашения
задолженности по кредиту вовремя

22,9% на оплату товаров и услуг, если вы не успеваете
вернуть всю сумму до конца беспроцентного периода

39,9% на иные расходные операции (включая снятие
наличных), при этом льготный период на совершение
таких операций не распространяется

Беспроцентный период

до 4-х месяцев на операции по оплате товаров и услуг

Ежемесячный платеж

5% от текущей задолженности по основному долгу
+ начисленные проценты и комиссии

ЭЛЕМЕНТ 120



Что такое беспроцентный период и как им пользоваться?

Беспроцентный период – это возобновляемый период, равный четырем календарным месяцам, в течение которых вы можете пользоваться деньгами банка бесплатно при отсутствии просрочек по минимальным платежам.

Например:

- 10.03.2020 - вы оформили карту
- 15.03.2020 - совершили покупку
- до 10.07.2020 действует беспроцентный период на данную покупку

Для того чтобы воспользоваться беспроцентным периодом необходимо:

- до 10.05.2020 и 10.06.2020 – оплачивать минимальные платежи
- до 10.07.2020 - внести сумму для реализации беспроцентного периода в полном объеме



С 10.03.2020 по 10.07.2020 – беспроцентный период на покупки, совершенные в расчетном периоде с 10.03.2020 по 10.04.2020

НЕ УПУСТИТЕ СВОЙ «ШАНС» ПОЛУЧИТЬ КЭШБЭК ДО 12%

Как это работает?

1. Привяжите карту к Apple Pay, Samsung pay или Google Pay
2. Расплачивайтесь картой с помощью смартфона или в интернете
3. Зайдите в мобильное приложение Почта Банк Онлайн и нажмите на кубики на главном экране
4. Укажите одну или несколько операций
5. Выберите число от 2 до 12 и бросьте кубики
6. Сумма на кубиках совпала с выбранным числом? Поздравляем! — это ваш кэшбэк.



ЭЛЕМЕНТ 120



ВИРТУАЛЬНАЯ КРЕДИТНАЯ КАРТА

для идентифицированных клиентов банка

Получите виртуальную кредитную карту «Элемент 120» с лимитом до 100 000 рублей, не выходя из дома прямо в [Почта Банк Онлайн](#).

Виртуальная кредитная карта сохраняет все преимущества кредитной карты на пластиковом носителе.

Если Вы оформили карту со своим дизайном и хотите получить ее на пластиковом носителе, мы доставим ее в ближайшее удобное отделение Почты России.



Добавить к сравнению

Кредитная карта «Марки»

Настройте Вашу карту на любимые бонусы.



До 1 500 000 Р
кредитный лимит



Большой выбор бонусных
программ партнеров



Кэшбэк до 15% за все покупки
бонусами выбранной программы
лояльности



Поддерживает Apple Pay
Google Pay и Samsung Pay

ОФОРМИТЬ ЗАЯВКУ

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ

Программа поощрения (или бонусная программа) – программа Компании, которая позволяет участнику накапливать бонусные единицы и использовать их для оплаты товаров/услуг данной компании (в виде скидки, эквивалента денег, подарков и т.п.).

п/п	Статья/ наименование Тарифа	Значение
1. Основная информация		
1.1.	Кредитный лимит	до 1 500 000 рублей
1.2.	Обязательный ежемесячный Платеж, не менее	5% от Задолженности по основному долгу на Расчетную дату + Задолженность по комиссиям и процентам
2. Оформление и обслуживание Карты		
2.1.	Тип Карты	Visa Rewards именная / неименная
2.2.	Срок действия Карты	60 месяцев
2.3.	Комиссия за оформление Карты	1200 рублей
2.4.	Ежегодная комиссия за обслуживание Карты:	
2.4.1.	в первый год	не взимается
2.4.2.	за каждый следующий год	1200 рублей
2.5.	Комиссия за перевыпуск Карты:	
2.5.1.	по окончании срока действия Карты	не взимается
2.5.2.	в остальных случаях	600 рублей
3. Оформление и обслуживание Карты с индивидуальным дизайном		
3.1.	Тип Карты с индивидуальным дизайном	Visa Rewards именная
3.2.	Срок действия Карты с индивидуальным дизайном	60 месяцев
3.3.	Комиссия за оформление Карты с индивидуальным дизайном (включая комиссию за индивидуальный дизайн в размере 400 руб., в т.ч. НДС)	1300 рублей
3.4.	Ежегодная комиссия за обслуживание Карты:	
3.4.1.	в первый год	не взимается
3.4.2.	за каждый следующий год	1200 рублей
3.5.	Перевыпуск Карты с индивидуальным дизайном	Не осуществляется
4. Оплата товаров и услуг		
4.1.	Комиссия за оплату товаров/услуг	не взимается
4.2.	Процентная ставка по Кредиту на операции оплаты товаров/услуг:	
4.2.1.	при выполнении условий Беспроцентного периода	0 % годовых
4.2.2.	в остальных случаях	22,9 % годовых
4.3.	Условия Беспроцентного периода	распространяется на Кредит, предоставленный на совершение отраженных в Счете-выписке Операций оплаты товаров/услуг, при условии полного погашения Задолженности, указанной в этом Счете-выписке, до Даты платежа включительно
4.4.	Длительность Беспроцентного периода	до 2-х месяцев
5. Получение наличных денежных средств		
5.1.	Комиссия за выдачу наличными собственных денежных средств по Карте / Карте с индивидуальным дизайном или без использования Карты / Карты с индивидуальным дизайном в банкоматах и пунктах выдачи наличных ПАО «Почта Банк» и Банков группы ВТБ (применима в случае совершения операции полностью за счет собственных денежных средств)	не взимается
5.2.	Комиссия за получение наличных денежных средств в остальных случаях	4,9% от суммы Операции + 390 рублей



КАК ОФОРМИТЬ КАРТУ «МАРКИ»

	<p>ДЛЯ ГРАЖДАН РФ Кредитная и дебетовая карта «Марки»</p>
<p> Кому оформляется Карта</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Возраст - от 18 лет • Постоянная регистрация в РФ • Номер мобильного телефона • Для кредитной карты дополнительно: стаж на последнем месте работы от 3 месяцев <p>Документы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Паспорт РФ <p>Для оформления заявки на кредитную карту дополнительно:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ИНН работодателя (для работающих Клиентов) • Номер СНИЛС • Пенсионное удостоверение и/или наличие Сбер.счета с тарифом «Пенсионный» (для неработающих пенсионеров)



<p> Где оформляется Карта</p>	<ul style="list-style-type: none"> • В Клиентских центрах Банка • В КЦ ОПС • На стойках продаж <p>Неименная карта выдается в момент подписания договора. Сроки доставки именных карт соответствуют стандартным срокам, установленным в Банке и составляют от 5 до 13 рабочих дней.</p>
---	---



До 5 миль за каждые 100 рублей покупки по карте "Марки"

Обменивайте мили на перелеты рейсами S7 Airlines и альянса oneworld или повышайте уровень обслуживания до бизнес-класса



До 45 баллов за 100 рублей покупки по карте "Марки"

Расходите баллы программы "Клуб Перекресток" на любые товары в сети супермаркетов Перекресток



До 5 бонусных рублей за 100 рублей покупки по карте "Марки"

Используйте Бонусные рубли M.Club для оплаты до 50% покупок в магазинах и на сайте «M.Видео».

366

До 5 бонусов за 100 рублей покупки по карте "Марки"

Получайте скидки до 50% в сети аптек 36,6 за счет Бонусов!



До 25 α-баллов за 100 рублей покупки по карте "Марки"

Оплачивайте α-баллами до 30% стоимости полисов КАСКО, страхования путешественников, "АльфаРЕМОНТ", "Добрые соседи" на сайте alfastrah.ru



До 5 рублей кэшбэка за 100 рублей покупки по карте "Марки"

Выбирайте, на что копить: оплату услуг связи МТС или покупку в розничной сети МТС



До 45 баллов за 100 рублей покупки по карте "Марки"

Расходите баллы программы «Выручай-карта» на любые товары в магазинах торговой сети "Пятёрочка"



До 5 бонусов за 100 рублей покупки по карте "Марки"

Используйте бонусы ЦУМ Дисконт для оплаты до 100% покупок в магазинах ЦУМ Дисконт



До 5 бонусов за 100 рублей покупки по карте "Марки"

Получайте скидки до 99% в аптечной сети ГОРЗДРАВ за счет Бонусов!



До 50 бонусов за 100 рублей покупки по карте "Марки"

Обменивайте накопленные Бонусы на фильмы, подписки телеканалов, скидки на услуги связи, подписку на антивирусы и подарки от партнеров "Программы Бонус"



До 45 баллов за каждые 100 рублей покупки по карте "Марки"

Расходите баллы программы "Карусель" на любые товары в сети гипермаркетов Карусель



До 7 баллов за каждые 100 рублей покупки по карте "Марки"

Расходите баллы программы "РЖД Бонус" на покупку билетов на поезда



Чтобы начать копить бонусные единицы при оплате Картой, Клиенту нужно «привязать» программу Партнера к своей Карте, а именно:

1

Авторизоваться в личном кабинете на сайте marki.pochtabank.ru (пароль Клиент получает в СМС-сообщении не позднее следующего дня после оформления Карты)



2

Выбрать программу поощрения одного из Партнеров и указать свой номер участника или иной идентификатор в этой программе, т.е. на этот момент Клиент должен быть зарегистрирован в программе Партнера.



3

Накапливать бонусные единицы за любые покупки* по карте «Марки» (со дня, следующего за днем «привязки» программы поощрения к Карте)



НАЧИСЛЕНИЕ БОНУСНЫХ ЕДИНИЦ

Что начисляем?

Бонусные единицы, которые предусмотрены выбранной клиентом программой поощрения (мили, баллы, бонусы и т.д.).



Как начисляем?

Бонусные единицы начисляются **за каждые 100 рублей** от всего POS-оборота* по карте:

- По дебетовой карте в зависимости от **минимального остатка**** на карте и **условий Партнера**.
- По кредитной карте в зависимости от **количества POS-трат** в календарном месяце и **условий Партнера**.



Когда начисляем?

До 20 числа месяца, следующего за месяцем, в котором производилась оплата товаров/ услуг.

ВЫБОР И СМЕНА БОНУСНОЙ ПРОГРАММЫ



Одна карта = одна бонусная программа.

Клиент может выбрать только одну бонусную программу.



Менять выбранную программу можно **1 раз в календарный месяц**. Изменения вступают в силу с первого числа следующего месяца.



Бонусные единицы, начисленные в рамках одной программы поощрения, при ее смене **«НЕ сторают»**.



ПОЛУЧАЙТЕ БОНУСЫ ЗА ПОКУПКИ

Оплачивайте повседневные покупки кредитной картой и получайте до 6% бонусами за покупки!

3% бонусами за покупки в магазинах одежды, обуви, в ресторанах и кафе (включая фастфуд)

1% бонусами за остальные покупки

На первые потраченные 30 000 ₽ в месяц

6% бонусами за покупки в магазинах одежды, обуви, в ресторанах и кафе (включая фастфуд)

2% бонусами за остальные покупки

На последующие покупки после 30 000 ₽ в месяц

ТАРИФ

Кредитный лимит

до 1 500 000 ₽

Процентная ставка

0% при оплате товаров и услуг в течение
беспроцентного периода при условии погашения
задолженности по кредиту вовремя

22,9% на оплату товаров и услуг, если вы не успеваете
вернуть всю сумму до конца беспроцентного периода

Беспроцентный период

до **2-х** месяцев на операции по оплате товаров и услуг

Ежемесячный платеж

5% от текущей задолженности по основному долгу
+ начисленные проценты и комиссии



КАК ПРОГРАММА ПОМОГАЕТ КЛИЕНТАМ РЕШАТЬ ИХ ПРОБЛЕМЫ

ПАО «Почта Банк» и Банк ВТБ (ПАО) специально для своих клиентов разработали программу лояльности «Мультибонус», по которой, осуществляя операции с картой, можно получать бонусы, обменивать их на рубли или оплачивать товары, впечатления и путешествия в онлайн-магазине «Мультибонус».

Программа помогает Клиентам решать проблемы и дает им то, что они ценят.

ПРОБЛЕМА

Все предлагают скидки и бонусы – как понять, где выгоднее?

Упущенная выгода (непонимание, что на привычных расходах можно заработать)

Отсутствие прозрачности в начислении бонусов

ЦЕННОСТЬ

Доступ к самым выгодным бонусам через «одно окно»

Выгода на привычных расходах

Понимание, сколько бонусов начислено

РЕШЕНИЕ (КАК ЭТО РАБОТАЕТ?)



- Подключив программу «Мультибонус», Клиент получает доступ к более 100 магазинам-партнерам ВТБ в каталоге онлайн-магазина «Мультибонус»
- Удобная оплата товаров и услуг за бонусы или рубли через ПБО

- 3 - 6% бонусами за покупки в категориях Одежда/Обувь, Рестораны/Кафе
- 1-2% бонусами на все операции покупок по карте
- Дополнительно: до 14 % бонусов от партнеров «Мультибонус» в онлайн-магазине

- Клиент видит все начисленные и доступные бонусы в ПБО на отдельном бонусном счете

ПРОГРАММА МУЛЬТИБОНУС

Выберите на что потратить вашу бонусную валюту



1 бонус = 1 рубль

У вас всегда есть возможность обменять полученные бонусы на рубли. Деньги будут зачислены на ваш Сберегательный счет.



Хотите больше?

Совершайте покупки у партнёров программы и получайте повышенное вознаграждение – до 14% бонусами на бонусный счёт.



Более 15 000 товаров в каталоге

Мы подобрали для вас: подарки, путешествия и развлечения.
Решать вам!



Автоматическое подключение

к кредитной карте «Вездедоход» программа «Мультибонус» будет подключена автоматически.



КРЕДИТНАЯ КАРТА
«ВЕЗДЕДОХОД»

70 000 руб. + 350 р. 300 000 руб. + 1 500 р.
6 % по ТП «Активный» 6 % по ТП «Активный»

20 000 руб. + 1 200 р. 20 000 руб. + 1 200р.
6 % МУЛЬТИ БОНУС 6 % МУЛЬТИ БОНУС

8 500 руб. + 510 р.
6 % МУЛЬТИ БОНУС

6 000 руб. + 120 р. 6 000 руб. + 120 р.
2 % МУЛЬТИ БОНУС 2 % МУЛЬТИ БОНУС

10 000 руб. + 1 400 р.
до 14 % МУЛЬТИ БОНУС



От 2 180 руб. в мес.
От 26 160 руб. в год



От 4 220 руб. в мес.
От 50 640 руб. в год

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ - депозитный счет, открытый в банке или другом финансовом учреждении, который обеспечивает базовый уровень безопасности и начисление процентов.



ОСТАТОК НА СЧЕТЕ	БАЗОВЫЙ	АКТИВНЫЙ	ЗАРПЛАТНЫЙ	ПЕНСИОННЫЙ, ЗАРПЛАТНЫЙ ПЕНСИОНЕР
от 1000,00 ₽ до 49 999,99 ₽ (включительно)	0%	0%	0%	3%
от 50 000,00 ₽ при сумме квалифицированных операций менее 10 000 ₽ в предыдущем расчетном периоде ?	4%	По условиям ТП «Базовый»	5%	5%
от 50 000,00 ₽ при сумме квалифицированных операций от 10 000 ₽ в предыдущем расчетном периоде ?	По условиям ТП «Активный»	5%	6%	6%

Бесплатно:

- *открытие и обслуживание счёта
- *выпуск и обслуживание неименной карты «Мир»
- *подключение и обслуживание Мобильного и Интернет-банка
- *все переводы клиентам Почта Банка со счёта
- *пополнение счёта с карт других банков в Почта Банк Онлайн (от 10 000 ₽)
- *снятие наличных по карте в банкоматах Почта Банка и банков группы ВТБ, а также пунктах выдачи наличных Почта Банка в отделениях почтовой связи
- *внесение наличных на счёт в банкоматах Почта Банка и банкоматах банков группы ВТБ



1. Клиенту можем предложить воспользоваться предложением:

В течении срока действия предложения через ДБО и в течении 2х недель при оформлении в офис банка по записи;

2. Перезвон ставим по просьбе клиента, если клиент не уточняет максимум в течение недели.

3. Если ты не знаешь ответ на вопрос КЛ, то необходимо ответить КЛ "оставайтесь пожалуйста на линии" поставить на удержание, подойти к СВ для уточнения вопроса.

4. Фиктивным считается согласие, в котором:

*КЛ согласен подойти в офис после того как посоветуется с родственником или подумает

*КЛ хочет оформить предложение, через несколько месяцев или недель (позже срока действия предложения)

*Перед записью в офис не отработано последнее возражение клиента.

*Клиент старается быстрее завершить разговор, не проявляет заинтересованность в продукте, не задает уточняющие вопросы, не дает оператору отработать возражения, причины отказа категоричны, на все попытки - отработать возражения - категоричный отказ.

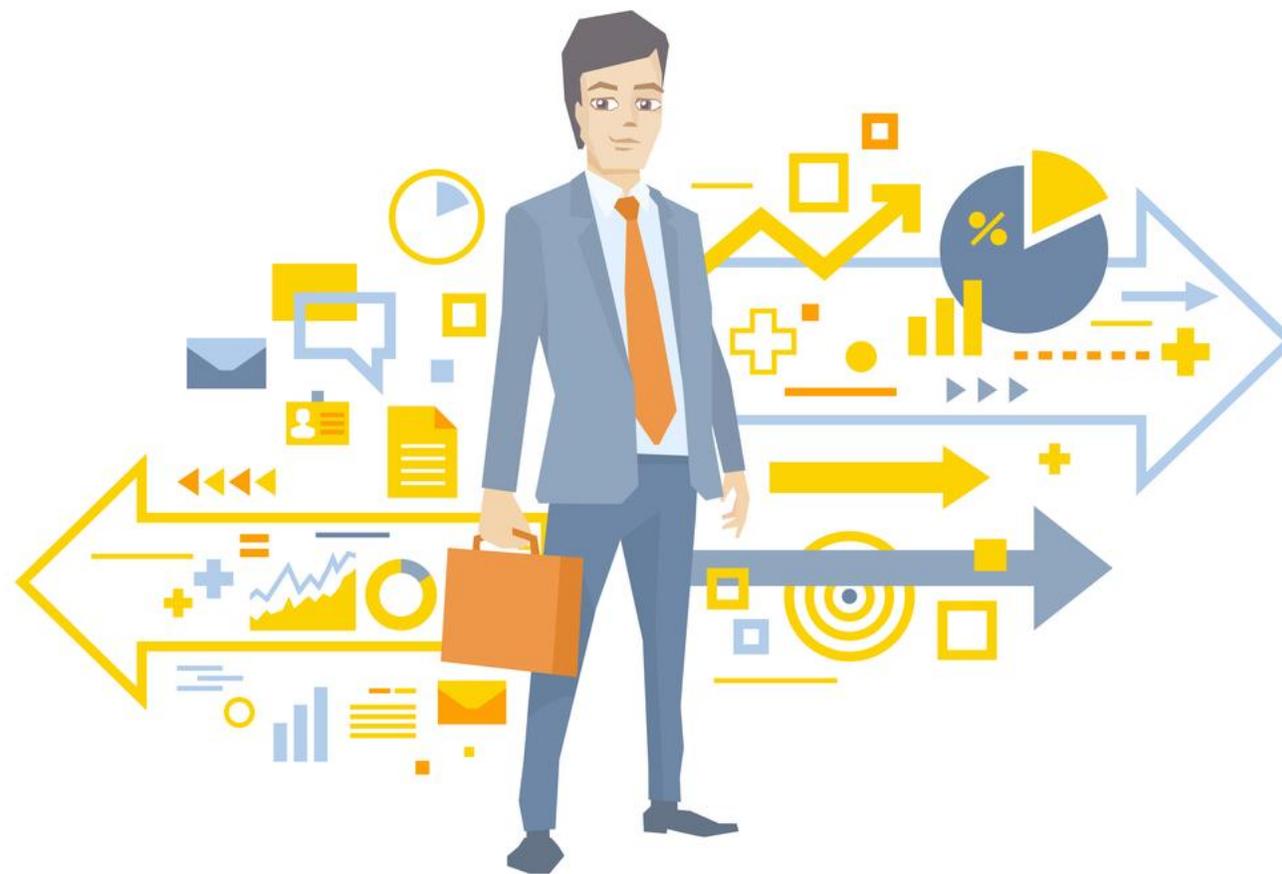
*Оператор не предлагает ближайшие даты для записи, записывает сразу до крайней даты.

Инструкция:

- 1.Объединитесь в две команды;
- 2.Придумайте название команды;
- 3.Придумайте по 5 вопросов по темам тренинга;
- 4.Время на подготовку вопросов 10 минут;
- 5.Команды по очереди задают;
- 6.Друг другу по одному вопросу;
- 7.На ответ даётся 1 минута.



Продажи



Инструкция:

1. Напишите на листочках вопросы по пройденному материалу в 1 день;
2. На одном листочке – один вопрос;
3. Отдайте листочки тренеру;
4. Время на выполнение 5 минут;
5. Вытяни листок и ответь на вопрос.



Продажа – это сделка между двумя сторонами на взаимовыгодных условиях.

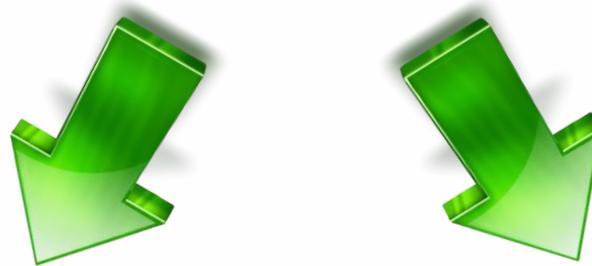


Продажа



Активная продажа

Продавец прилагает усилия для определения и прояснения потребностей у клиента и выступает инициатором закрытия сделки



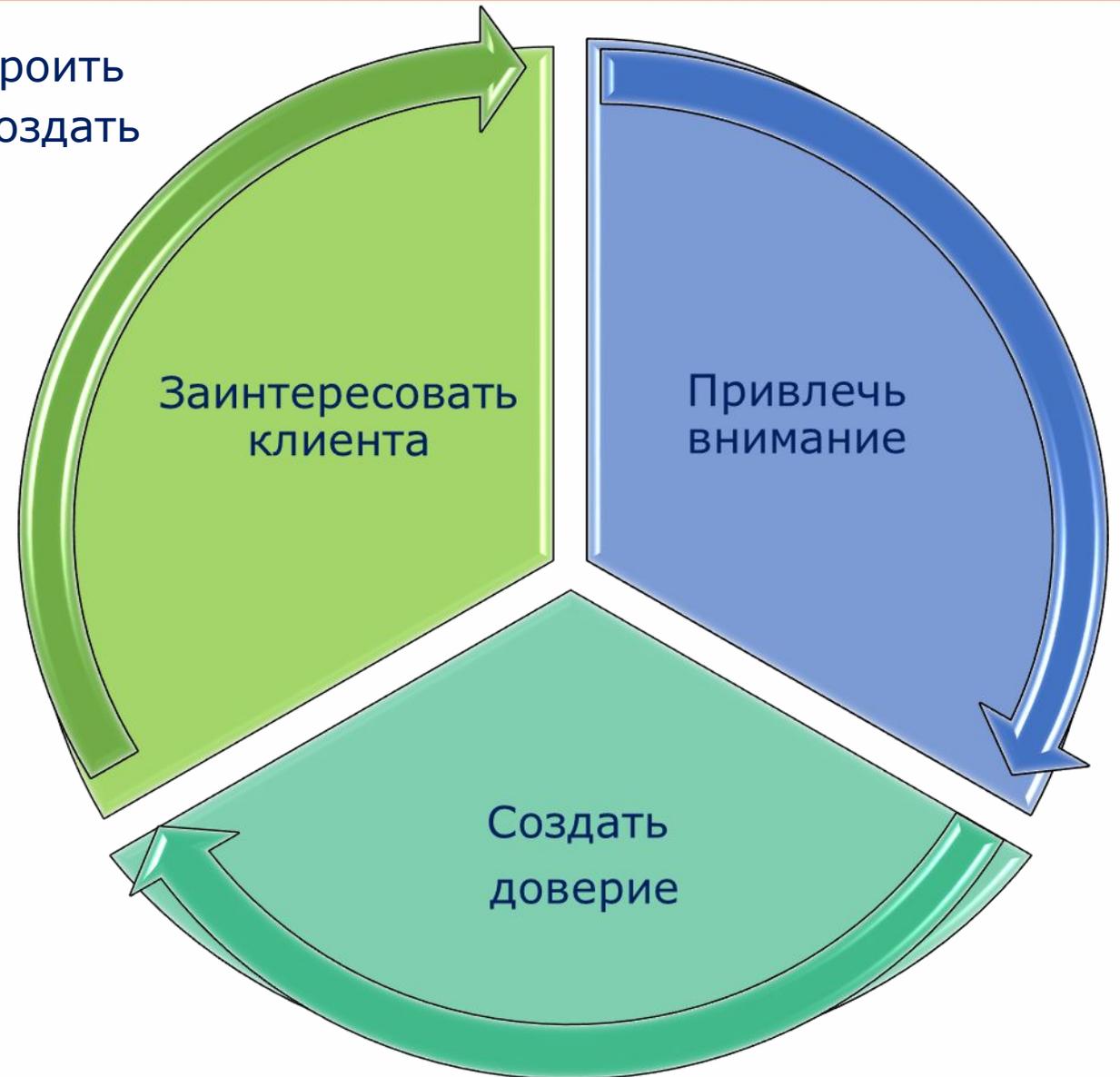
Пассивная продажа

Это удовлетворение сформированных потребностей у клиента. Продавец не прилагает усилий для привлечения и удержания клиента. Клиент сам обращается к специалисту

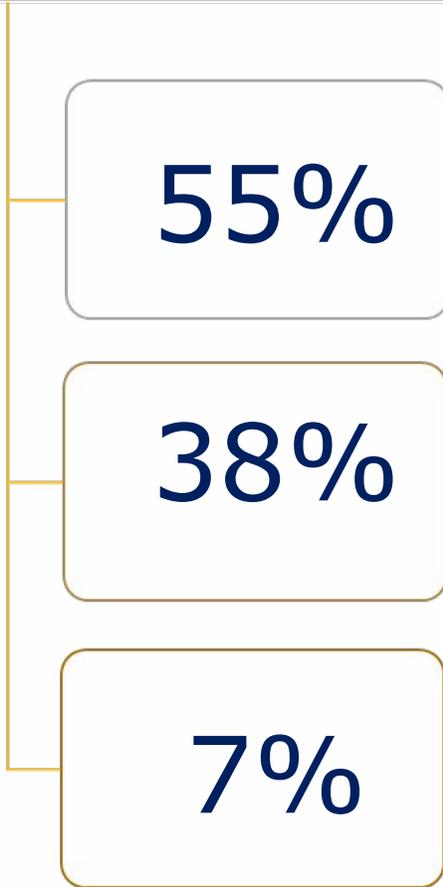
Задачи этапа:



Цель этого этапа: положительно настроить клиента на общение, расположить к себе, создать первоначальный интерес.



Личный контакт

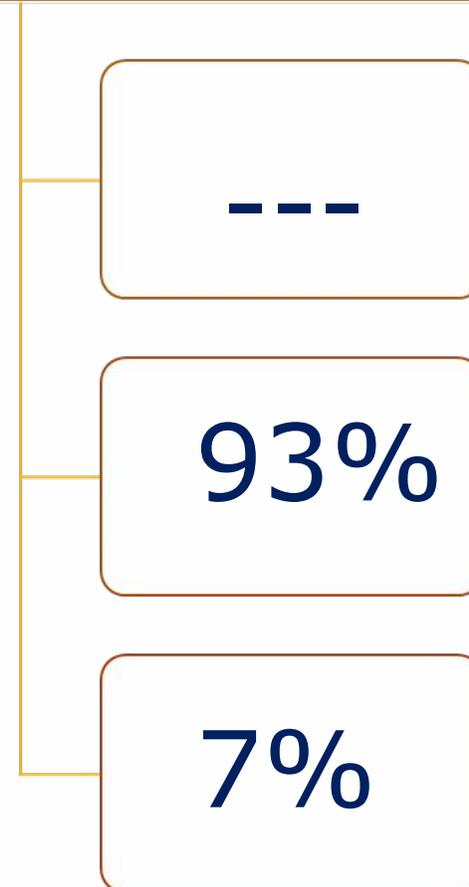


ВНЕШНИЙ ВИД

КАК ГОВОРЮ

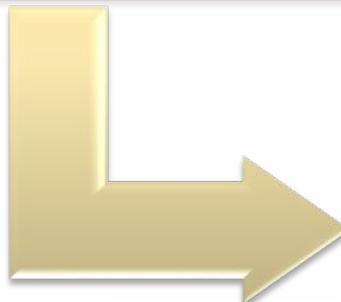
ЧТО ГОВОРЮ

Контакт по телефону

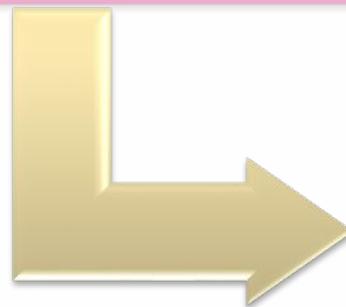




Поприветствовать клиента

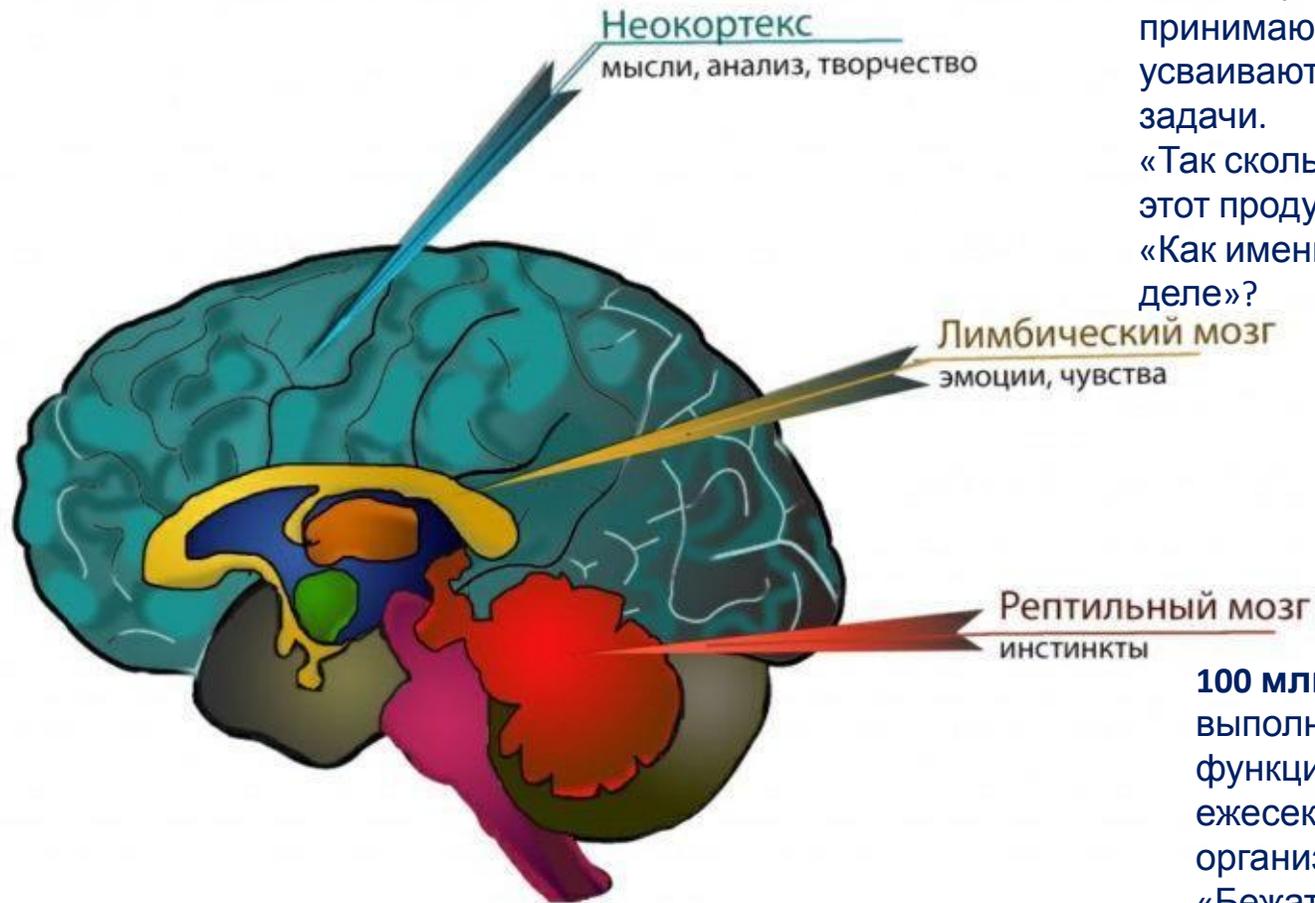


Уточнить контактное лицо



Представить себя и компанию





Неокортекс
мысли, анализ, творчество

Лимбический мозг
эмоции, чувства

Рептильный мозг
инстинкты

1,5 – 2,5 млн. лет. (кора головного мозга, неокортекс – левое и правое полушария)

Мыслящий мозг, отвечает за высшую нервную деятельность. Принимаются рациональные решения, ведется планирование, усваиваются результаты и наблюдения, решаются логические задачи.

«Так сколько это стоит?» «Что именно нужно, чтобы приобрести этот продукт?»

«Как именно я буду его использовать?» «Зачем он мне на самом деле?»

50 млн. лет

Эмоциональный мозг.

Страх, веселье, смена настроений. Живет настоящим временем. Важны эмоции продавца, подстройка,

«Нравится ли мне ваша услуга?»

100 млн. лет.

выполнение простейших базовых функций, за ежедневное, ежесекундное функционирование организма.

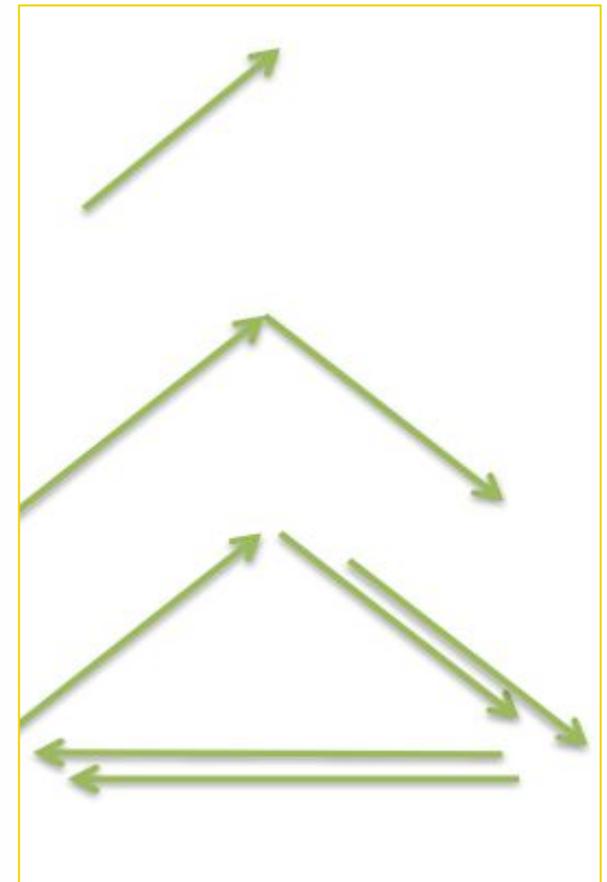
«Бежать-сражаться-замереть».

Первичная реакция. Источник ложных возражений

«мне не нужно»

Представление и первичная информация о продукте.
Приветствуем, четко называем имя и название компании, и основную цель звонка.

Важно! Подстройка под темп и эмоции клиента



- Всё, что говорится другим человеком, мозг подвергает критике
- Когда задается вопрос, мозг ищет способ на него ответить
- Продажа вопросом = способ направить мысли человека в



Типы вопросов на выявление потребности

Тип вопроса	Описание типа вопроса	Пример
Закрытые	это вопросы, на которые можно ответить просто ДА или НЕТ	«Вам интересно наше предложение?»
Открытые	это вопросы, на которые невозможно ответить ДА или НЕТ, они требуют более развернутого ответа. Открытые вопросы всегда начинаются с вопросительного слова: Как, Почему, Когда, Где, Во сколько, Насколько, Зачем.	«Что именно вызвало у Вас сомнение?»
Альтернативные	это вопросы, которые предлагают выбор.	«Планируете обратиться в среду или пятницу?»

**Задача этапа
презентации товара**

показать клиенту, что предлагаемый товар решает его проблему, соответствует его ожиданиям и критериям выбора, и после этого – закрыть сделку.

Презентация товара – это убеждение клиента в выгодности приобретения предлагаемого нами товара / услуги.

Презентация состоялась, если было произнесено хотя бы одно свойство продукта!

Каждый товар/услуга, с точки зрения продажи, имеет **три составляющих:**

Характеристики	Преимущества	Выгода
Это свойства товара/услуги.	Это отличия товара/услуги от конкурентов или от предыдущей версии того же товара.	Это то, что получит клиент, если приобретет товар/услугу.

Концепцию **свойства – выгоды** используют для того, чтобы правильно презентовать товар



Свойство

- характеристики описываются с помощью существительных;
- преимущества – с помощью прилагательных.

Связка

Небольшой набор разнообразных связок, которые помогут вам построить фразу: Это обеспечивает.../ Вы получите... / Это повышает ваш (и).../ Это дает вам.../ За счет этого вы .../ Это снижает ваши.../ Это создает благоприятные условия для.../ Благодаря этому ...

Выгода

- а выгоды – с помощью глаголов.

Сопrotивление изменениям – это естественная защитная реакция человеческой психики

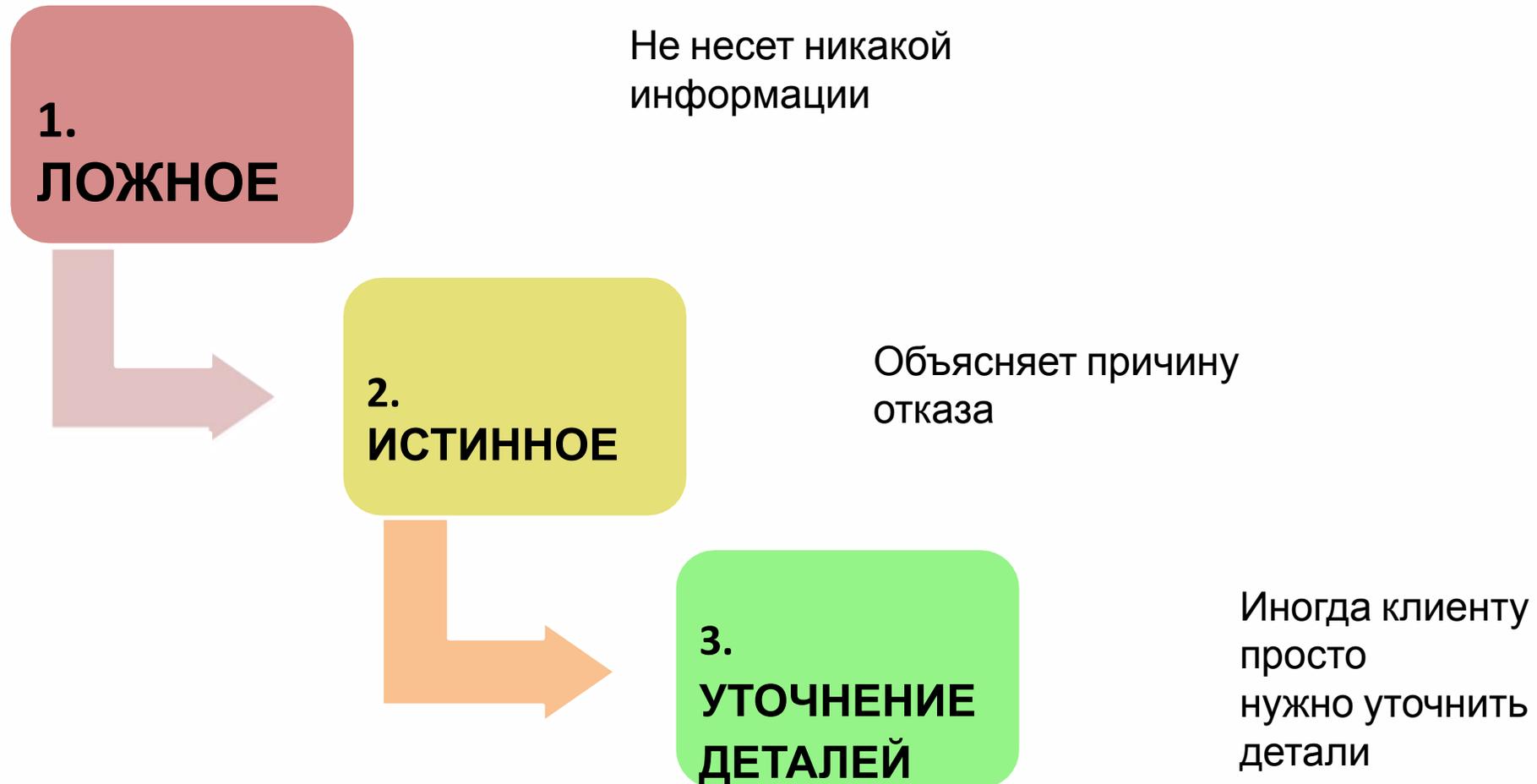
Рептильный мозг и лимбическая система мозга защищает человека от любого нового и некомфортного воздействия. Необходимость принятия любого решения заставляя человека выйти из зоны комфорта

Большинство людей берегут свои личные границы

Неуверенность продавца, неверие продавца в продукт, отсутствие подстройки под темп речи клиента, незаинтересованность продавца в клиенте очень ощущаются и настраивают клиента против продажи еще до осуществления предложения.



Возражение – это сомнение или вопрос потребителя, на который продавец должен дать аргументированный ответ.

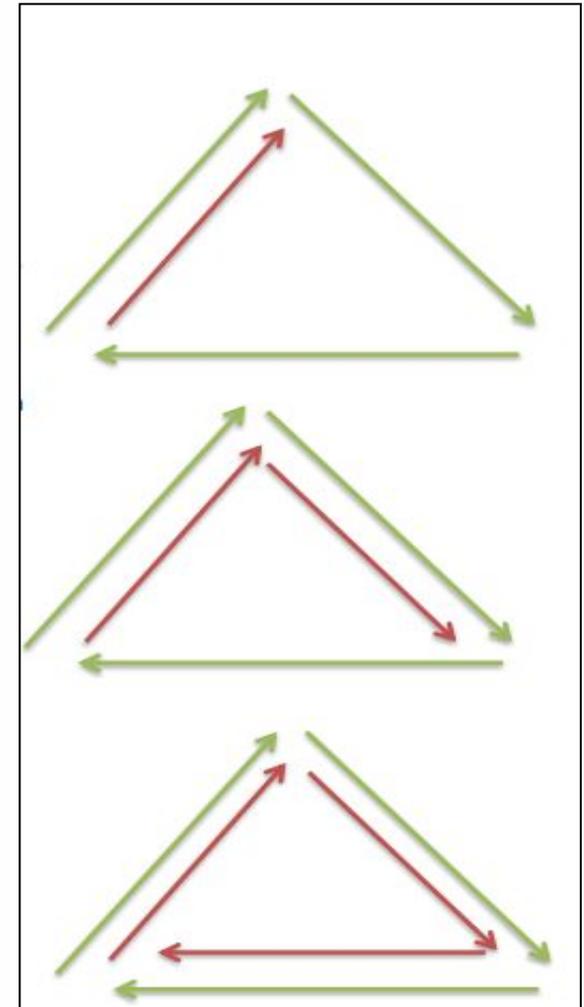


Работа с
возражениями

- это преодоление барьеров к окончательному согласию клиента на покупку.

Задача этапа
работы с
возражениями

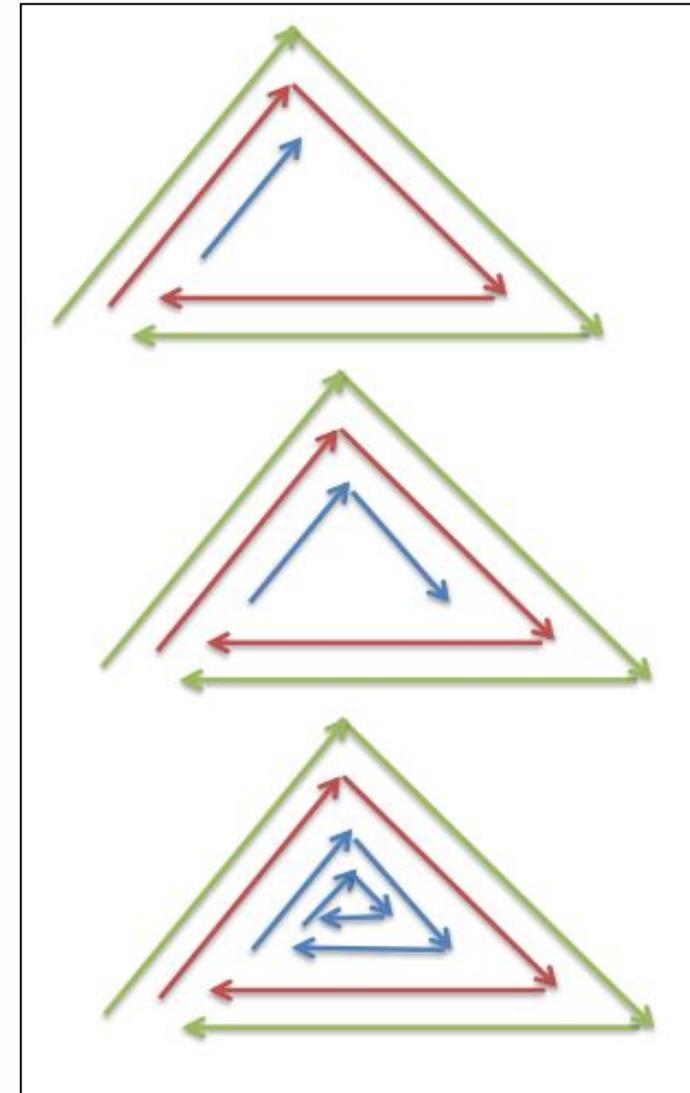
- убрать все сомнения и возражения, стоящие на пути к принятию решения.



Шаг 1. «Уточнение причин возражения»

Шаг 2. «Присоединение к возражению»

Шаг 3. «Ответ на возражение»



Дорого

- По сравнению с чем?, Вам известен продукт, который при такой же цене даст вам больше преимуществ?

Вышлите мне материалы по почте

- Что вы хотите увидеть в наших материалах?, Ответы на какие вопросы вы хотите увидеть в наших материалах?

Меня не устраивает это предложение

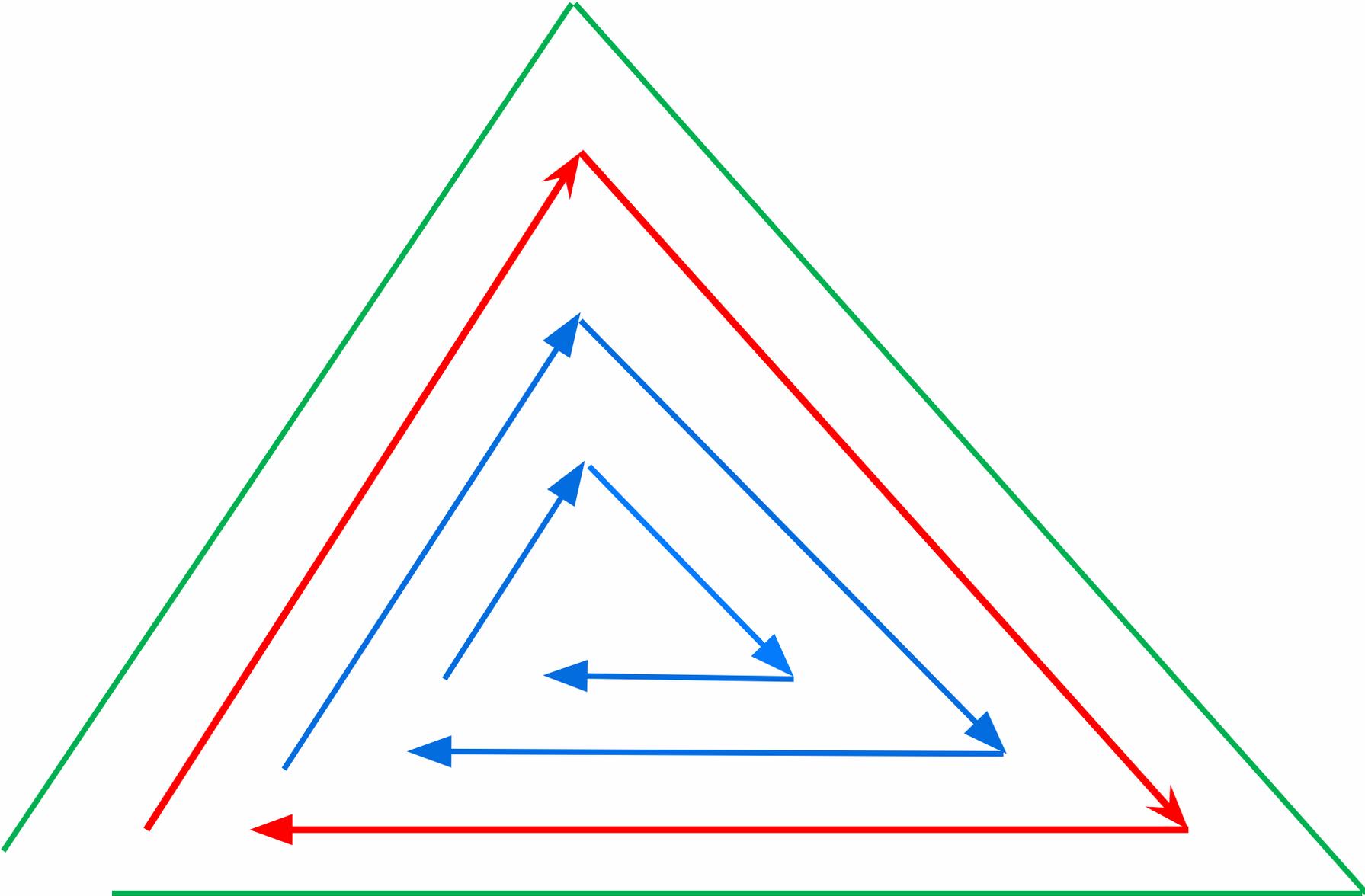
- Чем именно вас не устраивает это предложение?, Что вы бы изменили в этом предложении?

Вернёмся к этому вопросу в мае

- Почему май является более подходящим для обсуждения этого вопроса?

Ваше оборудование ненадёжно?

- Почему вы так считаете?, Что вы имеете в виду?



	Что повлияло	Характерные черты	Мотивация
 <p>55+ Бэби бумеры 1945 – 1963</p>	<p>Брежнев, Бесплатное жилье от государства Период стабильности Полет в космос Гордость за страну</p>	<p>Психология победителей, выросших в сверхдержаве Ориентация на перевыполнение плана Трудоголизм, активизм, любопытство Руководитель, владелец, закупщик</p>	<p>Уважение жизненного опыта Работа в команде, большой объем задач и ответственность, общая цель Уважение к опыту, проверено временем, пользуются такие компании, как , индивидуальный менеджер, КЦ с поддержкой, обрешетка, погрузка-разгрузка</p>
 <p>34+ «X» «дети с ключом на шее» 1964-84</p>	<p>Закрытость страны Бывшие пионеры Начало перестройки Холодная война Тотальный дефицит Иностраннные товары Собственный бизнес</p>	<p>Самостоятельные Адаптированные к переменам Прагматичные Слабое чувство патриотизма Ценности - семья, время Рассчитывают только на себя Технически грамотны Владелец, Ген.директор, логист</p>	<p>Возможность получать новые знания, карьерный рост, Эмоции, Высокая оценка достижений Понять смысл, свою выгоду и интерес Возможность выбора Конкретика, уверенность, точный расчет, простота, общение на равных, sms, погрузка-разгрузка, персональный менеджер,</p>
 <p>20+ «Y», поколение сети 1985-2000</p>	<p>Распад СССР Теракты, Эпидемии Бурное развитие ИТ Цифровые технологии Открытые границы</p>	<p>Условное разделение виртуального и реального «Здесь и сейчас», мир прост Инновации и кумиры Интернет-магазин, логист, менеджер, секретарь</p>	<p>Немедленное вознаграждение за проделанную работу Неформальный подход ко всему Гибкий график, опоздание в пределах 1-2 часов Работают пока есть интерес Мобильные приложения, простые решения, скорость доставки, интернет-магазин, личный кабинет, поздняя оплата, работа без документов, «сделаем за вас»</p>
 <p>19- «Z», Digital 2000 -2010</p>	<p>Поколение Путина Высокая конкуренция Крупные компании Instant messaging</p>	<p>Идеалисты Страх перед изменениями Умение с легкостью моделировать ситуацию Аналитическая направленность Интравертность, дефицит общения</p>	<p>Психологический комфорт Персональная свобода Высокая социальная ответственность Виртуальная коммуникация Возможность разрабатывать что-то новое, изменять мир в «зеленую» сторону</p>

Для того, чтобы использовать треугольник было проще, давайте создадим для каждого типа клиента отдельную «карту клиента». По сути, «карта клиента» объединяет все полученные вами знания в простую таблицу:

1. В столбце «Возраст/ТИП» мы напишем краткую характеристику типа клиента, исходя из его должности и примерного возраста и пола.
2. В столбце «Потребность» заранее проанализируем, какие потребности есть у клиента по отношению к нашему продукту, в зависимости от его пола, возраста и должности
3. В столбце «УВ» (означающем Уточняющий Вопрос») мы заранее внесем варианты формулировки риторических вопросов и вариантов уточняющих вопросов. Напомню, что прежде всего вопросы нам нужны для работы с ложными возражениями, которые ничего не несут для нас с точки зрения подготовки обоснованного ответа. Как вы думаете, как проще всего сформулировать риторический вопрос? Посмотрите на столбец «потребность», выделите наиболее важное на ваш взгляд, и перенесите его в вопрос. Пример: Клиенту важна экономия и недорогая доставка. Риторический вопрос может звучать следующим образом: «для вас наверняка важна экономия на доставке, и важно выбрать компанию, которая предоставит вам наиболее выгодные условия, верно?»
4. В столбце «Аргумент +1» Вы приводите Аргументы из таблицы «основные и дополнительные преимущества», НО они должны относиться к сформулированному вами вопросу. Основываясь на нашем примере, он может звучать так: Аргумент «Мы готовы предоставить вам очень выгодный тариф, по которому (преимущества), и аргумент +1: к тому же оформление груза у нас очень простое: вам нужно всего лишь
5. Столбец «Закрытие». Помните, что без него ваша продажа не состоится. Это всегда побуждение к действию, например: «*Давайте я вышлю вам ссылку на регистрацию в личном кабинете, вам необходимо выделить для этого всего 5 минут времени, после того, как вы зарегистрируетесь, я вам перезвоню и помогу с заказом.* Диктуйте адрес?»

Возраст/ТИП	ПОТРЕБНОСТЬ	УВ	Аргумент	Закрытие
Пол / соц.дем / поведение / владение продуктом или темой	Экономия денег	=« <i>Экономия средств важна, верно?</i> »	ПРО варианты экономии и скидки	Давайте поступим следующим образом:
	Экономия времени	= « <i>А как бы вы отнеслись если бы (формулировка о простоте использования услуги, новых возможностях, связанных с продуктом)</i>	ПРО НОВЫЕ или ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ	Воспользоваться очень быстро и просто: нужно
	Быстро / просто	Позвольте, я поделюсь с вами постой информацией / статистикой / ?	Про надежность и простоту	Тем более что для подключения / приобретения / покупки нужно всего лишь Регистрация займет всего
	Взвесить, получить одобрение «сверху»	Наверняка ваше руководство одобрит выбор компании, которая	Тем более что сегодня действует скидка	

1. **Услышать и
понять**

2. **Ложное**

Риторический вопрос

1 Основной Аргумент + 1
дополнительный

+ Закрытие

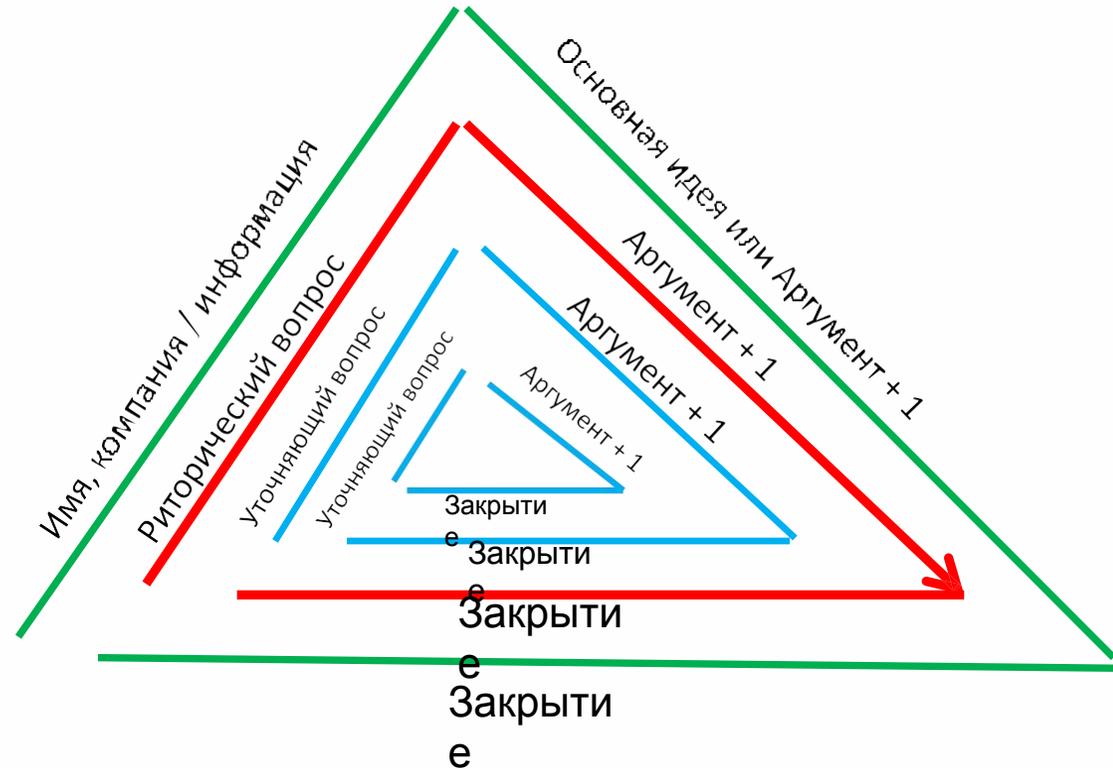
3. **Истинное возражение:**

УВ либо Аргумент +1

+ Закрытие

! Не больше 2 аргументов на каждом
этапе

!! Закрытие = побуждение к действию



Мы используем всегда закрывающий вопрос.

Призыв:

«Давайте подберём я помогу вам с регистрацией в приложении и оформим предложение»



Уверена, что если вы будете ПРИМЕНЯТЬ те инструменты и методики, которые получили в процессе обучения, то обязательно получите УСПЕХ!!!

**Все в ваших руках!
Удачи!**

