

ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ ВЫ ПОЛУЧИТЕ ОТВЕТЫ В ЭТОЙ АУДИО ФЛЕШ (№1)

1. Что такое продукт в компании и какие бывают продукты? Что отличает честную компанию от финансовой пирамиды?
2. Клиент после первой встречи: переносит встречи, а потом телефонную трубку не берёт - может отказать не удобно, а может кто-то, что-то посоветовал, как быть?
3. Сотрудник решил, что обучаться - это трата времени, лучше я проведу встречу, но проходит месяц-другой, а договоров все нет. На вопрос: – Какие результаты? Говорит: - На перед не хочу загадывать, держим кулаки. И как говорить, а воз и ныне там, как поступить?

4. Пришел человек на встречу, сел перед консультантом и всем своим видом показывает: «Ну вот я пришел, рассказывай», как в этой ситуации вести себя консультанту? С чего начинать разговор с незнакомым человеком, который пришел на встречу?

Со знакомым проблема перехода с обычных житейских тем на тему инвестиций в себя. Как сделать этот переход? Как уйти от вопроса: «Что ты от этого имеешь?» Уже возникал вопрос – так ты зарабатываешь на мне, не ожидал от тебя. Что делать, как вести себя и что говорить при этом?

5. Сотрудник перешел в другую компанию, а в нашей компании начинает предлагать продукты и сотрудничество в новой компании, как будто там лучшие условия. Одни говорят это его выбор, а я знаю, что там не лучше, везде надо работать – как в этой ситуации быть?

6. Диалог: - Скажите пожалуйста, а вы думали, когда ни будь, о создании финансовой подушки в своей жизни?

- Да.

- А что для вас финансовая подушка?

- Моя финансовая подушка в преклонном возрасте – это мои сыновья, в них я и вкладываю знания, деньги и опыт. А речь идет о накопительном страховании?

- Нет, это не накопительное страхование.

- А где находится компания.

- В Новой Зеландии.

- О как далеко, и какие гарантии, что я смогу забрать свои деньги...

Прокомментируйте пожалуйста.

7. Проблема в том, что люди не идут на диалог по схеме. Вопрос на прошлое, ответ, вопросы далее, и они закрываются в себе и дальше их разговаривать практически невозможно или отвечают неохотно. Думаю, что это не те люди, возможно нужно

искать других, а может в чем-то другом проблема. Например: - Вам когда ни будь приходилось терять деньги?

- Что вы при этом чувствовали?

- Ни чего хорошего...

- Можно спросить почему?

- А почему вы мне задаете такие странные вопросы?

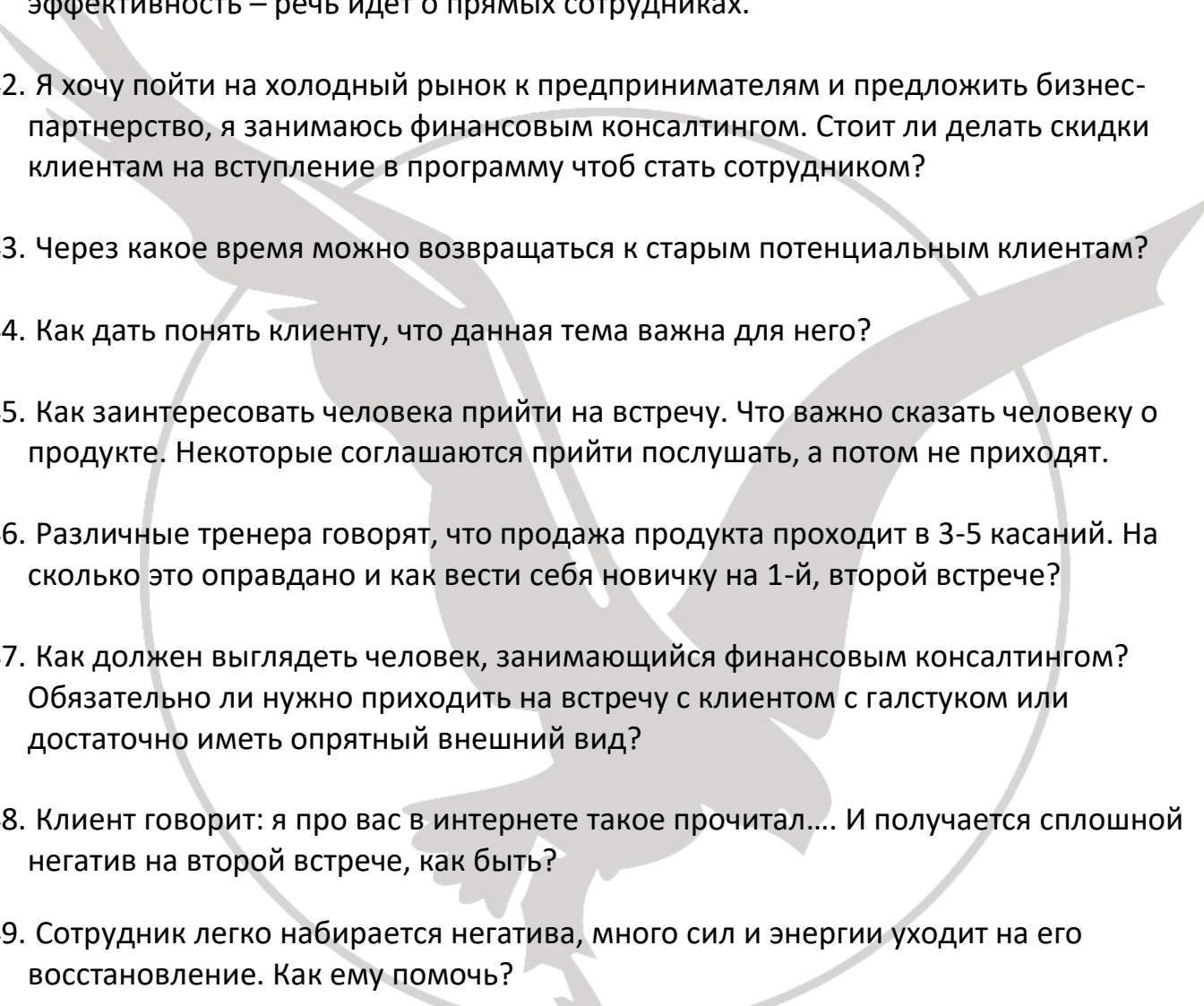
Что говорить дальше?

8. Когда спрашивала, приходилось ли терять деньги, и что при этом чувствовали, мне ответили: Да, своровали, значит им было нужнее – у меня возникла проблема, как нужно было ответить?
9. Встреча шла нормально, по схеме, клиенту был интересен продукт, особенно накопление денег и конфиденциальность. Но когда я открыла контракт и спросила, готов ли он подписать, он сказал, что хочет посоветоваться со знакомым банковским работником. Я сказала, что он не знает этот продукт, что говорить дальше?
10. Диалог: - Вы, когда ни будь пользовались депозитным счетом? – Нет. – Можно спросить почему?
Клиент молчит, проблемы с продолжением диалога, что сделал не так?
... или отвечает: - у меня несколько видов бизнеса и я постоянно развиваю их, например, сейчас я строю завод итак денег не хватает, а то еще куда-то их вкладывать. У меня ни одной копейки дома не ночует. Что нужно было сказать дальше?
11. Когда предлагаю инвестирование, бывает говорят: Процентом таких не бывает, здесь что-то не так? Как снять это возражение?
12. Возражение: У меня нет денег на вступительный взнос. Как работать с таким клиентом?
13. Клиент говорит, что вступительный взнос, в виде Ажио, большой, как реагировать?
14. В компании требуют обязательно присутствовать на основном семинаре. Обязательно ли это, если я уже прошел их не один раз.
15. Как вводить новичка в бизнес после обучения? Объясните пожалуйста, что такое система «Пять к пяти» и как она работает?
16. Было несколько нормальных встреч с потенциальным клиентом, ему нравится продукт и его возможности, но контракт не заключает – говорит, что не надо на него давить, он сам позвонит, когда будет готов. Я с ним несколько раз созванивался, напоминал о себе, как мне поступать дальше?

17. Подскажите, пожалуйста, несколько вариантов разговора, для кадрового агентства, как можно переходить от разных тем, чтобы назначить встречу. Речь идет о холодных звонках.
18. Есть ли методики, как в общении устранить синдром милиционера (КГБ)? Как уйти от навязчивой идеи сценария запланированной встречи?
19. Что вы порекомендуете, когда после ряда ответов клиента наступает ступор, Как бы зависаешь и не знаешь что сказать?
20. А есть ли какие-нибудь методики, чтобы улучшить свой результат. Как достучаться до сознания клиента и как победить свой страх?
21. Что такое целенаправленные действия? Место и роль этих действий в достижении успеха.
22. Как правильно реагировать на возражение клиента: я почитаю в интернете и приму решение?
23. Как правильно давать информацию клиенту о продукте здоровья? Как продать идею здорового образа жизни?
24. В процессе знакомства клиент говорит: «В защиту не верю! Лично столкнулся с невыплатой по страхованию автомобиля». Как вести себя дальше?
25. Что нужно продавать, накопление на старость или защиту и почему?
26. Ходила на встречу к знакомым и им все нравится, но был задан такой вопрос: Какие гарантии что компания не развалиться, и я не потеряю свои вложения?
27. Ситуация : Зарегистрирован клиент, но работать он сейчас не хочет, он в эти подробности и не вдается, регистрировать ли его консультантом и под ним открывать счета его знакомых или открывать самой счета его знакомым (при этом идет договоренность, что за активацию счета знакомым этому клиенту идет определенная оплата) ? Как упредить возможные неприятности с таким клиентом, чтобы он впоследствии не предъявил претензий?
28. У меня, как руководителя структуры, возникают следующие ситуации: «Сейчас я не могу слушать, участвовать в вебинарах, посещать лекции – времени нет, я устаю. Я не успеваю обработать информацию, которую получил и вообще сама расскажешь потом». Как быть в этой ситуации, я потом рассказываю, стараюсь передать самое эффективное, но не знаю сколько информации воспринято.

Иногда мне кажется, что люди ко мне привыкли и вообще не воспринимают, что я говорю.

29. Я на 4-м уровне. В компании есть бонусная система, с 6-го уровня компания оплачивает содержание офиса. Я сняла офис и оплачиваю его сама, сотрудники говорят, что ты спонсор ты и обеспечивать нас должна. Но это серьезные расходы, хочу его закрыть?
30. Как организовать работу начинающей структуры: в кафе, на улице или дома? Вопрос касается финансовой услуги, что предполагает определенные условия.
31. Вопрос: Что ты чувствуешь? Ответ: Ничего! И не хочу об этом думать, и представлять, и моделировать такую ситуацию. Я не хочу, чтобы ко мне в душу кто-то лез, а ты почему об этом спрашиваешь?
32. Часто в общении со знакомым человеком (раньше предлагал другие продукты) слышу в ответ: «А мне пока ничего не нужно» или же «А что вы мне готовы предложить?», «Я сейчас немного заработаю, а потом подумаю» ... Как дальше построить общение?
33. Во время разговора забываю, о чем говорил раньше. На что следует обратить внимание и как научиться запоминать нужное? Как дозировать услышанное от клиента, чтобы не перегрузить его же сказанным и не оказаться манипулятором?
34. Используя методику продажи, сталкиваюсь с такой ситуацией, клиент говорит: - что всё понравилось, но сейчас нет денег, или интересно, но это дорого для меня, или здорово, аж не верится, что я смогу, или нет средств на обучение – всё трачу на лекарства и продукты...
35. Проходит прекрасно первая встреча. На встрече продается идея, происходит профессиональный разговор, у тебя спрашивают совета и т.д. На второй встрече происходит самое неприятное, в офисе появляются юристы, бухгалтера, замы и т.д., которые проталкивают свои вопросы и у тебя прекращается доступ к участнику переговоров. Где ошибка?
36. После встречи, в силу различных обстоятельств, клиент остался равнодушен к информации о продукте. Как к нему вернуться?
37. Клиент был на встрече с партнером и получил всю необходимую информацию. Как корректно подвести его к контракту?
38. Клиент негативно относится к самому продукту и не верит компании. Как у такого клиента взять рекомендацию?

- 
39. Стоит ли показывать сотрудникам свой журнал успеха, если в нем не только победы, но и поражения?
40. Как преодолеть трудные этапы в жизни не показывая сотрудникам растерянность?
41. Как должен выглядеть эффективный курс обучения для новых сотрудников?
Интересны: направления построение бизнеса, финансовые инструменты, личная эффективность – речь идет о прямых сотрудниках.
42. Я хочу пойти на холодный рынок к предпринимателям и предложить бизнес-партнерство, я занимаюсь финансовым консалтингом. Стоит ли делать скидки клиентам на вступление в программу чтоб стать сотрудником?
43. Через какое время можно возвращаться к старым потенциальным клиентам?
44. Как дать понять клиенту, что данная тема важна для него?
45. Как заинтересовать человека прийти на встречу. Что важно сказать человеку о продукте. Некоторые соглашаются прийти послушать, а потом не приходят.
46. Различные тренеры говорят, что продажа продукта проходит в 3-5 касаний. На сколько это оправдано и как вести себя новичку на 1-й, второй встрече?
47. Как должен выглядеть человек, занимающийся финансовым консалтингом?
Обязательно ли нужно приходить на встречу с клиентом с галстуком или достаточно иметь опрятный внешний вид?
48. Клиент говорит: я про вас в интернете такое прочитал.... И получается сплошной негатив на второй встрече, как быть?
49. Сотрудник легко набирается негатива, много сил и энергии уходит на его восстановление. Как ему помочь?
50. У меня есть основная работа, по найму. Роботу в бизнесе семья не поддерживает. Как выйти из этой ситуации?