



Рабочая тетрадь

Вебинар 5

Искусство проведения
бизнес-встречи

Формат проведения

Личная встреча (offline)



Встреча online



Личная встреча – место проведения

Идеальный вариант – нейтральная территория

- кафе
- антикафе
- бизнес-центры и т.д.



Главное – чтобы встреча состоялась!

Практическое задание:

1. Напишите адреса тех мест в Вашем городе, в которых Вы будете планировать бизнес-встречи
2. Сделайте важные заметки (время работы и другие особенности)

Название	Адрес	Для заметок

Подготовка к проведению бизнес-встречи

Эмоциональная	Организационная	Внешний вид
Надеваем «пиджак уверенности»	Корпоративные материалы – журналы, лифлеты, листовки	Одежда, обувь
Вы несете человеку шанс изменить жизнь	Презентация возможностей Faberlic	Маникюр, прическа
Фокус внимания – на потребности человека	Ссылки на нужные ресурсы, фотографии	Аксессуары

Проверьте свою готовность к проведению бизнес-встречи по чек-листу

Проверить знание / наличие	Готовность
Маркетинг-план до уровня Директор	
Величина дохода на каждом уровне Объемной скидки	
Условия Стартовой программы, программы Faberlic-клуб	
Дата встречи назначена на...	
Формат встречи (online / offline)	
Ноутбук / планшет	
Оплаченный выход в Интернет	
Зарядное устройство	
Полезные ссылки	
Ежедневник	
Ручка (запасная ручка)	
Лифлеты по акциям	
Чистые листы бумаги	

2. Презентация возможностей Faberlic

Преимущества компании

Информация о продукции

Возможности заработка

Мотивационная часть



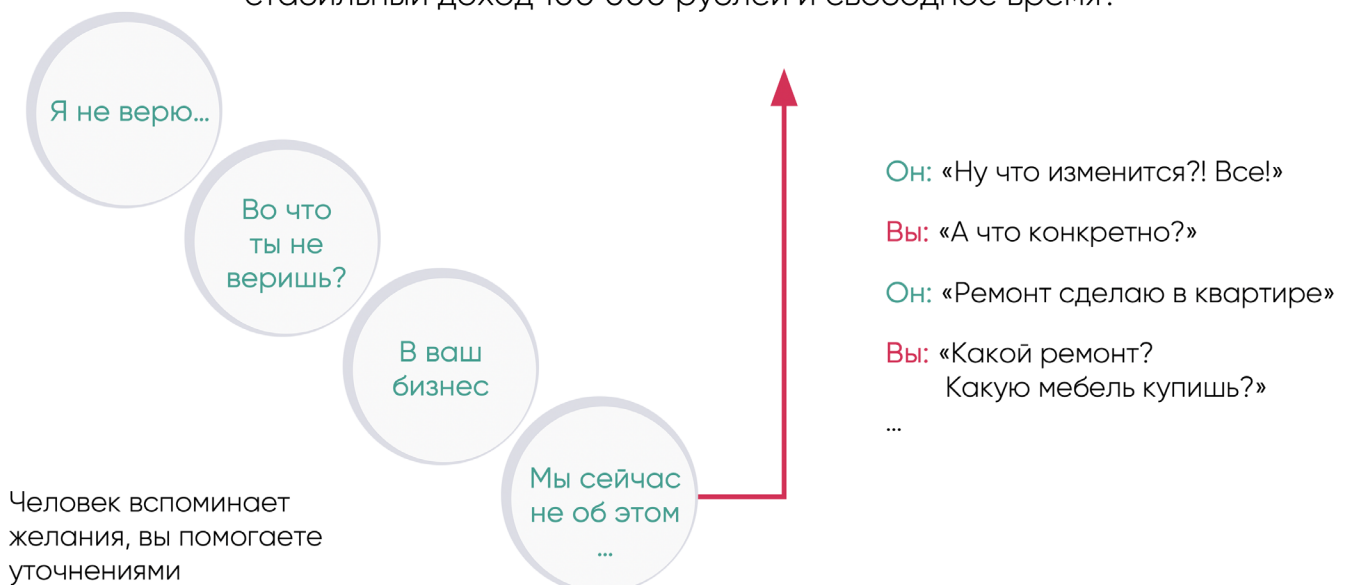
3. Пробуждение желаний

Метод «Ключ»

Вопрос :

«Что изменится в твоей жизни, если у тебя будет стабильный доход 100 000 рублей и свободное время?»

Что изменится в твоей жизни, если у тебя будет стабильный доход 100 000 рублей и свободное время?



Метод «Разговор о жизни»

Основной вопрос :

«Как ты хотел бы жить на самом деле?»

Уточняющие вопросы:

- Сколько бы ты хотел зарабатывать в месяц, чтобы чувствовать себя комфортно?
- Что бы ты хотел сделать для своих детей, для своих родителей?
- Как бы ты хотел проводить выходные, отпуск со своей семьей?
- Каким любимым делом ты хотел бы заниматься уже давно?

Итоги пробуждения желаний

- Лицо человека становится более серьезным
- В его словах начинает появляться оттенок заинтересованности
- Критика исчезает, появляется интерес к продолжению разговора



Переход к разговору о бизнесе

- Мы с тобой сейчас говорили о твоих желаниях и целях. Ты действительно хочешь их осуществить?
Человек почти всегда говорит «Да»
- Тогда я предлагаю тебе внимательно посмотреть на возможность, с которой я к тебе пришел.

Вдруг это твой шанс?

4. Работа с возражениями

Чем сильнее Вы разбудили желания человека, тем меньше с его стороны будет возражений, вплоть до их полного отсутствия

Почему люди возражают?

- Нежелание менять привычный вид деятельности
- Неверная оценка своего шанса на успех
- Искорженное представление об этом бизнесе

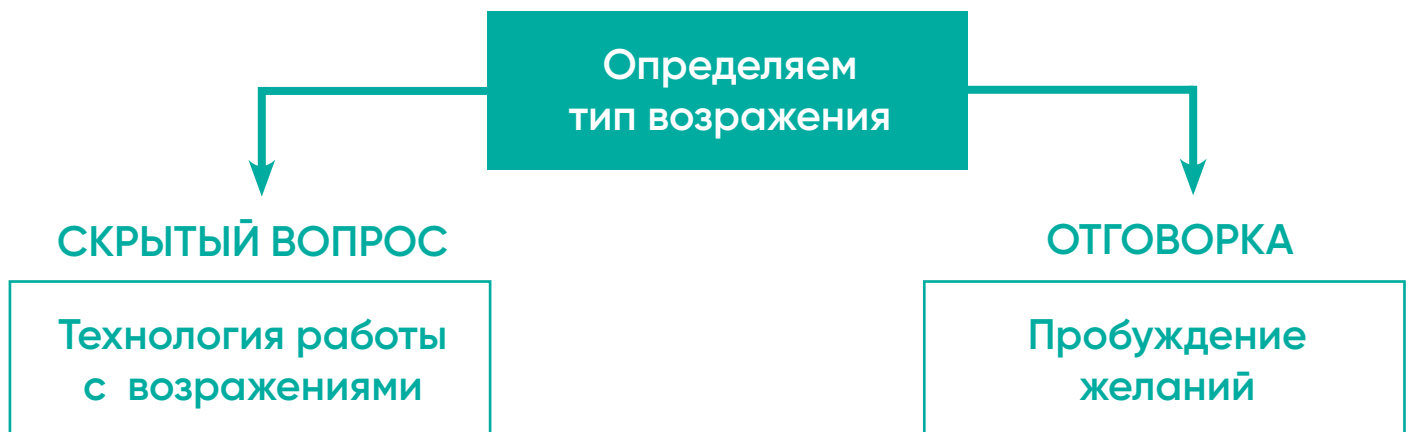
Как выработать правильное отношение к возражениям?

Создаем позитивные установки

- Возражения в природе и бизнесе – это сопротивление во время движения
- Естественный отбор: возражения – индикатор готовности к изменениям в жизни
- Работая с возражениями, Вы нарабатываете личностные качества
- Работа с возражениями – это отработка статистики

Схема работы с возражениями

Работа с возражениями – сложный процесс. Залог успеха этого процесса – вовлечение самого клиента в поиск решения. Не спешите с ответом!



Технология работы с возражениями



Пример

Возражение:

Это, конечно, интересное предложение, но у меня нет времени

Ответ:

Согласие и присоединение: Конечно, время – важный фактор

Уточняющие вопросы: Если я правильно Вас поняла, основной вопрос связан с нехваткой времени. Да? Скажите, а сколько времени в день/неделю Вы готовы уделять бизнесу?

Аргументированный ответ на возражение: Мы с Вами можем составить план действий в соответствии с Вашими возможностями. Это позволит Вам зарабатывать и оставаться в привычном режиме. Время – деньги!

Подведение итогов: Мне удалось развеять Ваши сомнения?

5. Окончание встречи

Важно!

Ваше предложение должно быть озвучено Вами.

Не ждите инициативы со стороны собеседника!

- Предложение о сотрудничестве
- Регистрация Нового Консультанта
- Схема дальнейших действий

Дальнейшие действия

Используя все полученные знания и навыки – выйти на уровень «Лидер» (9%) по лестнице успеха Faberlic

Для этого:

- Составьте с Наставником план работы
- Возьмите за правило – 1 регистрация в день и более
- Отслеживайте Личный Объем продаж - от 50 Б (лучше 100 Б) в расчетный период
