

Копилка ответов на часто встречающиеся возражения

Возражение: Здесь надо иметь красноречие

Уточняем скрытый вопрос: Вас интересует, нужно ли для хорошего результата уметь «красиво» разговаривать?

Ответ: Чтобы добиться отличных результатов в этом бизнесе, необходимо рассказывать людям о возможностях бизнеса с Faberlic и о возможностях продукции. Рассказывайте так, как можете. Постепенно у вас начнут появляться бизнес-партнеры и клиенты, начнет расти доход. И по мере роста вашего дохода будет совершенствоваться навык красноречия. Можно сказать, красноречие – это дополнительный бонус от Faberlic!

Возражение: Здесь надо быть уверенным в себе

Уточняем скрытый вопрос: Вас интересует, может ли не слишком уверенный в себе человек зарабатывать с Faberlic?

Ответ: Уверенность в любом деле приходит с результатами. По мере того, как вы будете наращивать профессионализм, по мере того, как будут расти ваши результаты, будет расти и ваша уверенность в себе.

Чтобы добиться успеха в нашем бизнесе, необязательно уже на самом старте быть уверенным в себе человеком. Однако, создавая этот бизнес, вы им станете, так как уверенность, как и красноречие, – дополнительный бонус бизнеса прямых продаж.

Возражение: В этом бизнесе надо навязываться и приставать к людям

Уточняем скрытый вопрос: Вас интересует, можно ли добиться в этом бизнеса успеха, работая красиво, не теряя собственного достоинства?

Ответ: Суть бизнеса с Faberlic заключается в том, чтобы давать людям информацию о том, как они могут повысить качество своей жизни, и о том, как они могут стать здоровыми и красивыми, пользуясь продукцией Компании.

Наша задача – дать информацию и ответить на вопросы. Делать это нужно тактично и с чувством собственного достоинства – только в этом случае люди могут пойти за нами. Навязываясь человеку и уговаривая его, можно вызвать только раздражение и чувство внутреннего протеста.

Возражение: Я не умею продавать

Уточняем скрытый вопрос: Вас интересует, необходимо ли иметь способности к торговле или образованию, связанное с продажами, чтобы начать зарабатывать с Faberlic?

Ответ: Скажите, когда вам понравилась книга или фильм, вы делитесь этим со своими друзьями? Когда находите магазин, в котором продают качественные продукты, вы рассказываете об этом знакомым? Это и есть продажа.

Всю жизнь, рассказывая своим знакомым о понравившихся книгах, фильмах, продуктах – о чем угодно, вы продавали чей-то товар. Только раньше вам за это не платили деньги. Теперь – будут.

Пользуйтесь продуктами Компании и получайте от этого удовольствие. Рассказывайте об этом тем, кого знаете, и у вас будут появляться клиенты. Рассказывайте знакомым о том, какое удовольствие от продуктов Компании получают ваши близкие, и у вас будут появляться клиенты!

Возражение: Это пирамида

Уточняем скрытый вопрос: Вас интересует, является ли этот бизнес легальным и этичным?

Ответ: Продукты, которые производит Faberlic, являются качественными, проверенными, имеют сертификаты, патенты и награды.

Этичность бизнеса зависит в первую очередь от людей, которые им занимаются. Вы получаете правдивую и полную информацию о возможностях бизнеса и сами принимаете решение, будете использовать этот шанс или нет.

Таким образом, вы сможете увидеть, что бизнес с Faberlic – это честный и легальный вид бизнеса, не имеющий с финансовыми пирамидами ничего общего.

Возражение: У меня соседка занималась этим и у нее не получилось

Уточняем скрытый вопрос: Вас интересует, почему у кого-то не получается, и каковы ваши шансы на успех?

Ответ: Я не знаю, как действовала ваша соседка. Проходила ли она обучение? Прочла ли необходимую литературу? Пользовалась ли поддержкой специалиста-практика? Ставила ли вообще своей целью добиться значительных результатов?

Знаете, возможно, ваша соседка что-то еще делает хуже, чем можете сделать вы. А вы хотели бы, чтобы у вас получилось?

Возражение: Скоро все будут консультантами разных компаний

Уточняем скрытый вопрос: Вас интересует, сможете ли Вы добиться успеха в условиях высокой конкуренции?

Ответ: Каждый год десятки тысяч человек получают образование педагогов, а ведь ВУЗы не закрываются. Этим бизнесом хотят заняться не все, потому что не все хотят сделать что-то конкретное, чтобы изменить свою жизнь. Плыть по течению проще. Не все хотят начать делать что-то новое.

Кроме этого, не у всех получается добиться хороших результатов, потому что не все проходят обучение, не все стараются как следует. Не все открыты новому.

Главный вопрос – чего хотите вы! Если хотите за 1 год создать дополнительный доход от 50-100 тысяч рублей, вы можете сделать это с Faberlic! А там, возможно, вы захотите и большего.

Возражение: Это не мое

За данным возражением скрывается какое-то другое. Поэтому имеет смысл задать вопрос:

Что конкретно Вас смущает /беспокоит/ тревожит?

Почему Вы так решили?

Главное – получить более конкретное возражение.

Возражение: В этом деле надо начинать первым, уже поздно

Уточняем скрытый вопрос: Вас интересует, реально ли зарабатывать в этом бизнесе тем, кто начинает сейчас?

Ответ: Действительно, на первый взгляд может показаться так, как вы говорите. Однако еще 15 лет назад практически не было книг об этом бизнесе, не было проверенных, отработанных обучающих систем, было мало успешных людей. Тем, кто начинал этот бизнес 15-20 лет назад, приходилось придумывать велосипед, обучаясь на ощупь, набивая шишки.

На самом деле начинать сейчас намного лучше. Начиная бизнес сейчас, вы получите всю своевременную необходимую поддержку, информацию и навыки от настоящих мастеров-практиков. Именно поэтому в Компании Faberlic сейчас каждый месяц появляются новые люди, растущие по карьерной лестнице Компании.

Возражение: У меня не получится

Уточняем скрытый вопрос: Вас интересует, есть ли у вас реальные шансы на успех?

Ответ: Здесь главный вопрос: а хотите ли вы, чтобы у вас получилось? Хотите ли вы, чтобы через 4-6 месяцев у вас появился дополнительный доход около 40 тысяч рублей в месяц? А через год – 100-200 тысяч рублей в месяц или больше?

Если вы хотите и если вы пройдете обучение, у вас все получится! Можете познакомиться с теми, кто уже добился успеха в бизнесе с Faberlic, это укрепит вашу уверенность.

Примечание. Иногда за данным возражением скрывается какое-либо другое. Поэтому имеет смысл уточнить у человека, почему он считает, что у него не получится.

Возражение: Я в это не верю

Уточняем скрытый вопрос: Вас интересует, являются ли возможности, о которых я вам рассказала, реальными?

Ответ: Безусловно! И это подтверждено результатами многих людей. И я могу вас с ними познакомить.

Но скажите: а вы хотели бы поверить? Вам вообще интересно, чтобы через несколько месяцев ваш семейный бюджет увеличился на 20-30 тысяч рублей в месяц? Что тогда изменится в вашей жизни? Вам вообще интересны такие изменения? Вы хотели бы, чтобы они произошли?

Возражение: Работать буду я, а получать доход – Вы

Уточняем скрытый вопрос: Вы хотите узнать, как распределяется вознаграждение за работу в Компании?

Ответ: Здесь человек зарабатывает с товарооборота, который он организует. Безусловно, я заинтересована в том, чтобы вы были успешны, и я буду вкладывать в вас свое время, силы и знания.

И лишь когда вы начнете получать результат, Компания начнет благодарить меня, выплачивая процент от вашего товарооборота. Но не за счет уменьшения вашего вознаграждения! И самое главное: вся система вознаграждения зафиксирована в маркетинг-плане Компании, который доступен для изучения всем Консультантам.

Заработок каждого человека рассчитывается в соответствии с его достижениями, а это значит, что Вы реально можете зарабатывать не только

больше, чем я, но и больше, чем все те люди, что стоят надо мной.

Возражение: Это несерьезно. Это непрестижная работа

Уточняем скрытый вопрос: Вы боитесь, что вам нечем будет гордиться?

Ответ: Престижность или непрестижность этого бизнеса зависит от вас. Если вы отнесетесь к этому серьезно, у вас будет престижный бизнес.

Вы почувствуете это, когда, встречаясь на улице со своим бывшим начальником, осознаете, что больше не зависите от него, и более того, зарабатываете больше, чем он. Когда начнете путешествовать и попадете в те места, которые раньше видели только по телевизору, когда на деньги, заработанные в этом бизнесе, вы сами себе купите квартиру и машину.

Возражение: Это тоже самое, что и... (название какой-либо компании)

За данными словами скрывается какое-то другое возражение. Поэтому имеет смысл задать вопрос: «Почему вы так решили?»

Главное – получить более конкретное возражение.

Ответ: Я в этой компании не работала и нюансов технологии ее работы не знаю. Что конкретно вас смущает / тревожит?

Возражение: Мне нужно посоветоваться...

Уточняем скрытый вопрос: У вас есть какие-то сомнения? Что вас тревожит?

Ответ: Как хорошо, что вы доверяете мнению близких людей. Скажите, пожалуйста, а он/она что-либо знают о Faberlic? Могу я вас вместе пригласить на консультацию к моему Наставнику? Тогда ваш близкий сможет составить более определенное мнение о бизнесе с нашей Компанией.