

## Тема 4. Сделка

В предыдущих заданиях мы научились правильно начинать встречу: вы знаете, как присоединиться к собеседнику, умеете выявить потребности, можете профессионально рассказать свою историю и презентовать продукт.

Сегодня говорим про бизнес и про то, как завершать сделкой больше встреч.

Тема, которая интересует большинство новичков – это как перейти к делу? Как переключиться с выявления потребностей на презентацию чтобы это было максимально красиво и эффективно.

[Посмотрите видео](#) Светланы Войновой на эту тему

### Работа с возражениями

Пока мы находимся на встрече, нам нужно собрать обратную связь: что собеседник думает по поводу этого предложения? Что его особенно привлекает? Есть ли что-то, что его смущает? В чем бы ему хотелось разобраться?

Используйте вопрос: **«Что было для тебя наиболее важным?»** Он поможет вам понять, на чем сделать акцент в дальнейшем общении.

Задавая вопросы, вы поймете, что на самом деле думает ваш собеседник. И если у него есть сомнения или возражения, то лучше, чтобы он высказал их прямо на встрече, в таком случае вы сможете помочь ему разобраться.

Как правило, возражения возникают в ситуации, если человек чего-то не знает (и это его смущает), либо если он чего-то боится.

По сути, возражение – это вопрос, который человек задает вам, ответив на него, вы дадите ему больше уверенности в этом бизнесе.

Если вы видите, что вашего кандидата что-то смущает, можете задать вопрос: «Скажи пожалуйста, на какой вопрос тебе нужно получить ответ, чтобы ты мог принять решение?»

Если он своими словами и невербаликой (жестами и мимикой) даст Вам понять, что ему все интересно и он готов заняться бизнесом – переходите сразу к завершению сделки.

Если у него есть какие-то сомнения и возражения, их необходимо отработать.

Важно: не пытайтесь «в лоб» переубедить человека, никогда не спорьте. Относитесь с уважением к его мнению.

Используйте технику ВПППО для того, чтобы вызвать у собеседника желание разобраться.

[Смотреть ролик](#)

Чтобы лучше разобраться с возражениями, [посмотри вебинар](#) от первого чека компании Светланы Войновой.

## Завершение встречи

Сейчас мы дадим вам несколько приемов завершения сделки, но перед этим давайте поговорим про то, как к завершению сделки относятся профессионалы.

Если вы относитесь к бизнесу профессионально, то вы стремитесь выстраивать отношения с вашими партнерами и потенциальными партнерами. Очень часто бывает такое, что с человеком нужно встретиться несколько раз перед тем, как он примет решение об активации контракта.

Поэтому любую встречу, независимо от ее исхода мы стремимся закончить договоренностью о следующей встрече. Таким образом, если человек не готов сегодня же стать вашим партнером, то мы не сжигаем мосты, а наоборот, даем ему возможность подключиться к вам в команду в любой момент.

Вот несколько вопросов, которые помогут в завершении сделки:

– Скажи, что было для тебя наиболее важным из того, что ты узнал? (присоединитесь к ответу кандидата).

– Если бы ты начал заниматься VILAVI, какая сумма в месяц стоила бы того, чтобы ты начал заниматься этим бизнесом?

– Сколько времени ты был бы готов инвестировать, чтобы выйти на такой доход?

– Я могу показать тебе, как ты за это время (например год) можешь выйти на доход (например, 200.000₽) в месяц! Давай начнем?

Если человек сомневается, можно разделить лист бумаги на две части и написать вместе с ним:

*«Что изменится в твоей жизни если ты не будешь заниматься этим бизнесом/ что будет если ты начнешь и у тебя получится». Запишите все плюсы и минусы.*

Предложите ему:

*«Представь, что к концу года ты будешь зарабатывать ..... (сто, двести, триста тысяч рублей в месяц). Как изменится твоя жизнь? На что ты потратишь деньги?*

*Представь, что ты сможешь дать детям/ родителям/...?*

*Давай начнем!»*

Если Ваш собеседник готов начать с Вами бизнес, предложите ему прямо сейчас зарегистрироваться, открыть личный кабинет, помогите выбрать вид входа и договоритесь о том, когда вы начнете совместно работать.

**Важно!!!** Обязательно назначьте в ближайшие 1-2-3 дня повторную встречу (желательно с Вашим опытным наставником), на которой Вы обсудите все моменты, связанные с деньгами, первыми шагами в бизнесе и т.д.

Помните, люди хотят иметь дело с теми, кто уверен в себе, в своем деле, кто готов взять на себя ответственность. Поэтому управляйте встречей. Либо Вы продадите собеседнику свое «Да», либо он Вам продаст свое «Нет»

**Как завершать сделку? – [смотреть видео](#)**

## Домашнее задание ①

Выберите одно возражение по продукту и одно возражение по бизнесу и отработайте их по технике, которую узнали выше. Запишите в виде диалога и вышлите трекеру.

### Где брать людей?

Существует 4 источника новых партнеров

1. *Ваше окружение*  
*Правило! Не стесняйтесь звонить*
2. *Нетворкинг*  
*Правило! Ходите на мероприятия*
3. *Социальные сети и трафик*  
*Правило! Показывайте свой образ жизни. Ведите дневник под хэштегом #mlmreality*
4. *Рекомендации*  
*Берите, настойчиво берите рекомендации тех, кого хотите пригласить в софий бизнес.*  
[Смотреть ролик](#)

## Домашнее задание ②

- 1) Напишите минимум 100 человек в свой список, чтобы вы уже могли начать работать!  
Рекомендуем писать его на бумаге. Пишите как можно больше!  
Не ограничивайтесь цифрой 100, можете написать 300 и 500 человек!
- 2) Не ограничивайтесь только своим городом, вспомните, кто может войти в ваш список из области, других городов, Регионов, стран!
- 3) Напротив имен в списке напишите, чем вы можете им помочь, пригласив присоединиться к бизнесу с VILAVI.  
Помните, что все, что мы все делаем не ради оценок, а для того, чтобы вы зарабатывали деньги.

Отправьте трекеру список и как можете помочь каждому человеку из списка. **(нам не нужны контактные данные ваших людей, можете их скрыть).**

Когда вы вносите людей в свой список, с ними ничего не происходит. Они не краснеют, плохо про вас не думают:)

Когда вы вносите их в список, у вас появляется возможность вспомнить про них и предложить возможность, которая, вероятно, изменит их жизнь.