

Umiejętność 5

Zamknięcie rozmowy

(zapropionowanie współpracy/produktu)

A) Zapropionowanie współpracy

Cztery zamykające pytania:

1. Na podstawie tego, czego się dowiedziałeś, gdybyś miał od razu zacząć dorywczą współpracę z naszą firmą, to mniej więcej **ile chciałbyś zarabiać** na miesiąc, żeby to było warte twojego wysiłku?
2. Mniej więcej **ile godzin tygodniowo** mógłbyś poświęcić, żeby tyle zarabiać?
3. Przez **ile miesięcy** byłbyś gotów pracować tyle godzin tygodniowo, żeby tyle zarabiać ?
4. **Gdybym ci pokazał**, jak osiągnąć miesięczny dochód w wysokości (jego pracując przez (**odpowiedź na pytanie 2**) godzin przez (**odpowiedź na pytanie 3**) miesięcy, **to czy** byłbyś gotów do współpracy?

Film Jak firma Vianesse nagradza swych klientów?

B) Zapropionowanie produktu

1. Na podstawie tego, co już wiesz na ten temat, jak sądzisz: **czy Vianesse jest dla ciebie?**
Możliwe odpowiedzi: **a) nie, b) nie wiem, c) tak, d) ile to kosztuje?**
Nie, nie wiem
2. Mam propozycję: **wypełnij ankietę zdrowotną** (Kalendarz dobrego samopoczucia)
 - Punkt po punkcie pomóż wypełnić Kalendarz
 - Sprawdź, przy jakich punktach klient **postawił 4 lub 5** i zapytaj:
3. Co z tego **najbardziej cię martwi?** (ci przeszkadza?)
 - A co na to lekarze?
4. A **jeśli** byłaby szansa, że dzięki Vianesse pozbędziesz się tego problemu, **czy nie** chciałabyś spróbować?
Możliwe odpowiedzi: **a) niekoniecznie, b) ile to kosztuje?**

Niekoniecznie

5. Rozumiem. Zapraszam na następne webinary, może kiedyś się przekonasz
A jak myślisz, **komu z twoich znajomych** mogłoby się przydać Vianesse?
Czy mogłbyś nas skontaktować?

A ile to kosztuje?

Film Ile kosztuje Vianesse?

Film Który pakiet startowy wybrać?