

Научись бесплатно приводить клиентов из ВК в коучинг и на консультации

ВИП День 1 - Как не продавая
продавать на консультациях

Сергей Лукьянов



Сегодня в программе

- Пошаговый алгоритм продающей консультации
- Проработка главных шагов для ваших конкретных ситуаций
- Ответы на ваши вопросы



Шаг 1 - Приветствие

Задача этого шага - растопить лед и расположить к себе клиента.



Найдите в клиенте положительные качества и скажите ему об этом. Сделайте правильный комплимент. Поболтайте о природе, о погоде и т.д.

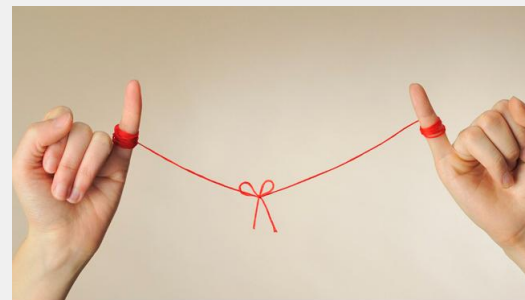
Шаг 2 - Подстройка под клиента

Задача этого шага - выстроить доверительные отношения с клиентом

Найдите общее, что вас объединяет?
Общие темы, отпуск, дети и т.п.

Внимательно слушайте клиента и искренне интересуйтесь им.

Добейтесь, чтобы клиент несколько раз сказал вам ДА



Шаг 3 - Контакт

Спросите у клиента какой наилучший результат он хотел бы получить от разговора с вами? Внимательно выслушайте ответ. К концу консультации вы должны будете дать ему этот результат

Расскажите о формате консультации и установите временные рамки



Шаг 4 - Истинное желание клиента

Главная задача на этом шаге - помочь клиенту сформулировать, осознать и озвучить свое истинное желание.



Важно, чтобы он сам его проговорил.

Возможно что это осознание произойдет для него впервые на вашей консультации

Шаг 4 - Истинное желание клиента

Для этого задайте ему четыре наводящих вопроса планирования. Именно в этой последовательности

1. Что ты хочешь?
2. Как ты можешь этого достичь?
3. Как ты можешь это развить и пойти глубже?
4. Как ты узнаешь, что достиг желаемого результата?



Пример 1 - Умение стильно одеваться

1. **Что ты хочешь?** - Хочу стильно одеваться и подбирать и носить одежду, которая мне идет.
2. **Как ты можешь этого достичь?** - Могу узнать что мне идет, а что нет, начну разбираться в сочетании цветов и фасонов
3. **Как ты можешь это развить и пойти глубже?** - Я смогу консультировать по стилю родных, коллег, подруг... Стану экспертом в этой теме для своего окружения.
4. **Как ты узнаешь, что достиг желаемого результата?** - Ну... Люди будут оглядываться мне вслед, делать комплименты, спрашивать совета

Пример 1 - Умение стильно одеваться

- Какова истинная цель клиента? Научиться стильно одеваться или что-то еще?
- Как мы можем использовать полученную информацию?

Пример 2 - Сдача ЕГЭ

1. **Что ты хочешь?** - Сдать ЕГЭ на 95 баллов
2. **Как ты можешь этого достичь?** - Подтянуть знания по русскому и математике
3. **Как ты можешь это развить и пойти глубже?** - Смогу поступить в МГУ на бюджет
4. **Как ты узнаешь, что достиг желаемого результата?** - Перееду в Москву. Буду учиться на факультете международных отношений в МГУ

Пример 2 - Сдача ЕГЭ

- Какова истинная цель клиента? Сдать ЕГЭ, стать медалистом, поступить в МГУ или что-то еще?
- Как мы можем использовать полученную информацию?

Пример 3 - Повышение доходности

1. **Что ты хочешь?** - Повысить прибыль на 30%
2. **Как ты можешь этого достичь?** - Сократить издержки, найти более выгодные каналы привлечения клиентов
3. **Как ты можешь это развить и пойти глубже?** - Расширю фирму, вместо 500 т.р. буду зарабатывать миллион в месяц
4. **Как ты узнаешь, что достиг желаемого результата?** - Перееду на Бали, найму управляющего, смогу наконец то расслабиться и больше времени уделять семье и детям

Пример 3 - Повысить доходность

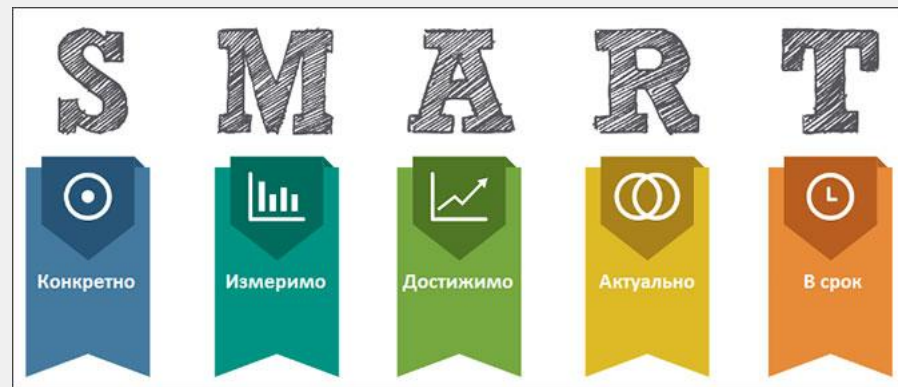
- Какова истинная цель клиента? повысить прибыль, больше зарабатывать или что-то еще?
- Как мы можем использовать полученную информацию?

ВАШИ ПРИМЕРЫ

Шаг 5 - Формирование цели

SMART

- **Specific** - Конкретная
- **Measurable** — Измеримая
- **Achievable** - Достижимая
- **Relevant** - Релевантная
- **Time-Bound** - Определена по времени



Пример 1

- Я хочу научиться стильно одеваться и стать привлекательной женщиной через 30 дней
- Я хочу начать стильно одеваться и стать признанным экспертом по стилю уже через 3 месяца
- Я хочу научиться стильно одеваться и через полгода открыть свою школу стиля и красоты

Пример 2

- Я хочу закрыть все пробелы, сдать ЕГЭ и поступить в МГУ на бюджет этим летом
- Я хочу показать всем, что тоже чего-то стою и сдать его в этом году минимум на 95 баллов

Пример 3

- Я хочу увеличить доходы своей фирмы минимум на 30% и уже в следующем году нанять управляющего и отойти от активной работы
- Я хочу вывести свой бизнес на стабильный доход 1 млн. руб и через год переехать с семьей на Бали

ВАШИ ПРИМЕРЫ

Шаг 6 - Создание опыта

Главная цель этого этапа - дать клиенту почувствовать как ему станет хорошо после того, как поставленная цель будет достигнута. Какой результат он получит от достигнутого результата.

Шаг 6 - Вопросы этапа

Наводящие вопросы:

5. Кем бы я был?

4. Почему это важно для вас?

3. Как туда попасть?

2. Действия и шаги?

1. Где? Когда?

Пример

- **Кем бы я был?** - Я стала бы тогда привлекательной женщиной, вслед которой оглядываются прохожие, провожают восхищенными взглядами
- **Почему это важно для Вас?** - Это сделает меня уверенной в себе, тогда я смогу по другому построить отношения с мужем, меня повысят на работе или я открою свой бизнес в теме стиля...

Пример

- **Как туда попасть?** - Мне надо научиться инстинктивно понимать сочетаемость вещей, подбирать аксессуары, макияж, прическу, и получить какой-то внешний имточник для моей уверенности.
- **Ваши действия, шаги?** - не знаю / пройти обучение стилю / прочитать учебники по стилю...
- **Где? Когда?** - уже сейчас, чтобы получить результат через 1-2 месяца

ВАШИ ПРИМЕРЫ

Шаг 7 - Шаги и действия

Главная цель этого этапа - выдача ваших рекомендаций и формирование у клиента желания поработать с вами в более подробном и продвинутом формате

Еще раз проходите с клиентом по всем шагам для достижения его цели. Если на предыдущем этапе клиент пропустил какой-то шаг - называете его сами

Шаг 7 - Формула для каждого шага

1. **Называете шаг**, озвучиваете его проблему, говорите почему важно ее решить
2. **Даете свое экспертное заключение** почему так обычно бывает.
3. **Рассказываете как этот шаг проходят люди** (что обычно делают) в вашей программе.
4. **Приводите пример (кейс) клиента**, который уже работал в вашей программе над этим шагом и рассказываете его результат на этом шаге

Пример

Как я вижу первая причина в том, что вы не можете стильно одеваться в том, что не знаете как подбирать и сочетать различные вещи между собой

И это не ваша вина. В наше время в этом мало кто разбирается и этому мало кто толково обучает. А очень важно уметь это делать на подсознательном уровне...

Пример

В моей платной программе мы уделяем этому целый месяц. Мы изучаем теорию, применяем ее на практике. Пробуем и тестируем самые различные варианты до тех пор, пока не получится.

До тех пор, пока у вас не появится свое чувство стиля. Своя чуйка, которая будет помогать вам в дальнейшем на полном автомате

Пример

Например, недавно у меня была клиентка, у которой никак не получалось выработать свой индивидуальный стиль.

Но буквально через месяц работы мы нашли то, что подходит именно ей. И теперь, когда она идет просто по тротуару, мужчины оглядываются ей вслед...

Ее стали замечать на работе. С ней стали советоваться коллеги о том, что лучше носить и в сочетании с чем. А недавно она написала мне, что ей предложили более высокую должность...

ВАШИ ПРИМЕРЫ

Продажа без продаж

- Клиент с вашей помощью увидел какое светлое будущее его ждет и...
- Увидел, как это делается у вас в программе на примерах клиентов ...
- И понял, что самостоятельно к этому будущему он будет идти долго, нудно, дорого, трудно - то есть, хорошо, если вообще дойдет...

И, если не спросил

Если клиент сам не вышел на продажу до текущего момента - можете предложить сами. Например так:

Пример мягкой продажи

Я вижу, что вы и сами вполне можете пройти все эти шаги, научиться стилю и стать уверенной в себе женщиной с высокой самооценкой. Вы правы, придется поработать. И скорее всего это займет около года. Я верю, что вы сможете пройти этот путь до конца!

Но есть еще один вариант - воспользоваться моей помощью. В этом случае мы с вами достигать результатов гораздо быстрее. Вам это интересно?

Шаг 8 - Объявленная ценность

Подводим итоги разговора. Спрашиваем: «Что было наиболее полезным для тебя в нашем сегодняшнем разговоре? Что полезного вынес для себя? Были ли инсайты и озарения? Появилась ли ясность?» т.д. Просим написать отзыв

Этот шаг очень важен для того, чтобы клиент запомнил вашу консультацию и полученную на ней ценность.

Шаг 9 - Признание (благодарность)

Благодарим клиента за потраченное время и участие в консультации

И так же сообщаем, что было полезным для вас.

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ