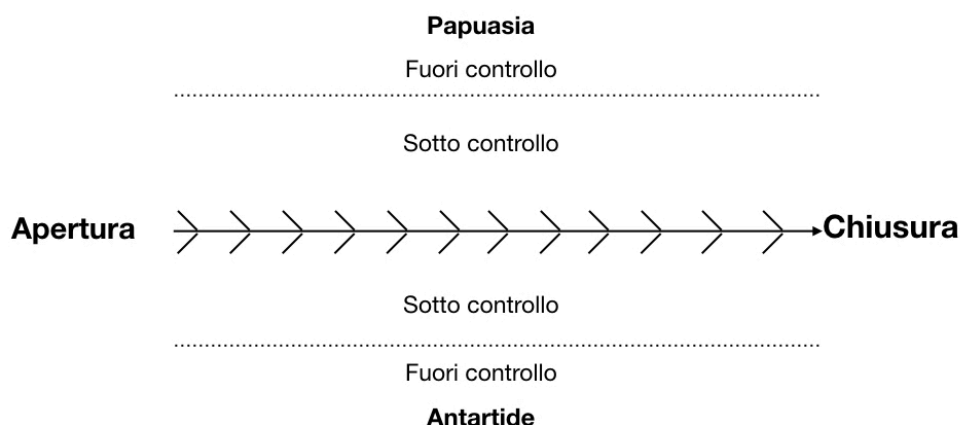


Preparazione Prima della chiamata

5 minuti prima della chiamata assicurati di aver fatto tutto queste cose:

- Assicurati di essere in un posto tranquillo senza interruzioni
- Usa gli auricolari così da avere sempre le mani libere per appunti ecc
- Assicurati di registrare la telefonata
- Stampati le domande del sondaggio e tienile davanti a te
- Penna e block notes davanti a te sempre
- Togli qualsiasi schermo elettronico davanti a te
- Dimentica tutto il bagaglio emozionale delle precedenti chiamate, si tranquillo e focalizzato
- Tieni il numero ponto e chiama subito appena l'ora esatta arriva

IMPORTANTE:



Ogni singola parola che pronunci ha l'obiettivo di spingere il potenziale cliente lungo la linea retta verso la chiusura. Il tuo compito è mantenere controllo di tutta la telefonata o trattativa dal vivo, riportandolo sulla linea retta ogni volta che cerca di allontanarsi in Papuasias o Antartide.

Non c'è tempo per raccontarvi le puntate, e finire per parlare del cibo nell'Africa occidentale o della pesca delle balene. Non entrate in rapporto, facendo finta di essere interessati alle cagate e, ogni qualvolta il vostro interlocutore cerca di partire per la tangente con argomenti lontani dalla linea retta annuite e poi rispondete:

"Capisco, sembra davvero interessante. Dunque, per quel che riguarda [ritorni al punto dove eravate rimasti prima che si perdesse e porti avanti la trattativa]".

Un'altra cosa fondamentale è il cambio delle tonalità della voce. Esistono 9 tonalità di voce che dovete iniziare a usare e vi serviranno per smuovere emotivamente il vostro potenziale cliente.

La vendita avviene a livello emotivo (grazie al tono di voce che usate che deve sempre variare o stufa) e a livello logico (grazie alle parole che dite). Ecco perché entrambe sono importantissime.

Le 9 Tonalità esercitati:

1. "Mi sta a cuore" ("cavolo ho davvero voglia di sapere...")
2. Mistero ("leggermente più forte di un bisbiglio..." come se lo diceste all'orecchio)
3. Scarsità
4. Assoluta Certezza ("come se lo guardassi dritto negli occhi certo di ciò che dici")
5. Totale sincerità ("come se ti mettessi la mano sul cuore")
6. Uomo ragionevole ("è ragionevole come cosa no?")
7. Soldi a parte ("al di là dei soldi andiamo oltre e dimmi...")

8. Ovvietà (far capire dal tono di voce che non fa una piega ciò che dici "ovvio")
9. "Percepisco perfettamente la tua sofferenza" (come se mettessi una mano sulla sua spalla)

LEGENDA:

— = PAUSE DOVE DEVI STARE MUTO ED ASPETTARE una sua risposta o parola.

***** cose importanti da ricordarti a livello strategico**

(spesso indico i TONI da usare tra parentesi)

Regola: A vendere accompagnando alla cassa uno che stava già per comprare da solo (e che fa giusto due domandine del cazzo) siamo bravi tutti, anche mia nonna di 99 anni. La vendita è quando vendi superando più obiezioni possibili, fino a che non raggiungi questo obiettivo, non definirti venditore. Vendita è quando ti avevano detto "ci penso" ed hai incassato. Vendita è quando ti aveva detto "voglio pensarci su" ma tu hai incassato lo stesso subito. Vendita è quando chiudi la vendita nonostante durante tutta la chiamata dalla prima CTA alla penultima, ti avevano tirato fuori sempre scuse diverse e gliele avete fatte autodistruggere tutte con il looping.

Vendita è quando superi le obiezioni. FINE.

Non esistono vie di mezzo.

Al tuo successo.

Mik

Prima Parte - Piccola Chiacchierata

Ciao [nome] , come stai?

—

Fantastico [nome], sono [tuo nome] e piacere di conoscerti.

Dove ti trovi in questo momento?

—

Ok, perfetto. Direi che possiamo tuffarci ed iniziare questa call se vuoi?

—

Parte Due - Regole di Casa e Prendi la guida

Ottimo, ecco come si svolgerà questa call.

Inizierò con il farti alcune domande sul tuo business e sul questionario che hai compilato e ci hai mandato. Dopo di che, se capisco che ti posso essere davvero di aiuto e che il nostro lavoro può combaciare alla perfezione con il tuo, ti spiegherò quello che ho da offrirti, come funziona e tutto il resto. Dopo di che, alla fine di tutto puoi fare la tua decisione di farne parte oppure no.

—

(zitto e aspetta un ok, o qualcosa di simile prima di andare avanti)

Attenzione *** in caso il contatto ti faccia SUBITO a questo punto della call una dichiarazione di obiezione economica o faccia capire disinteresse da subito, chiudere la telefonata dicendo. “Capisco. Allora [nome] questo non è il momento adatto per te per affrontare questa telefonata. Magari più avanti potrai rischedulare una call se le tue condizioni saranno cambiate. Ti ringrazio, ciao. “

Parte Tre - Capire il perché sono lì al telefono

Quindi [nome] dimmi, cosa ti ha spinto a prenderti del tempo per schedulare questa chiamata con me?

—

(***qualsiasi risposta vi danno al 90% durerà tra i 10/20 secondi, usa queste domande random — sulla base di quella che si addice di più in quel momento, per scavare a fondo e estrapolare più informazioni possibili. Puoi andare avanti quando hai almeno avuto risposta a 4 di 5 domande. NON DEVI AVERE FRETTA. Mentre lo ascolti, cerca di capire quale domanda si addice di più e vai avanti così ogni volta fino a che non hai avuto risposta a tutte.)

“Cosa intendi nello specifico per.....? “

“Mmmm, capisco, dimmi di più su? “

“Mmmmm e dimmi [NOME] perché pensi che continui a persistere questo problema? “

“Cosa hai provato in passato per cercare di risolvere questo? “

“Da quanto tempo hai a che fare con questo? “

Parte Quattro - Capire la situazione attuale

***Importante: (aiutarsi con il sondaggio per anticipare un eventuale “non ho un business” e dire “ok, vedo dal questionario [nome] che non hai ancora un business, ma se siamo qui come mi hai detto è perché vorresti crearlo. Dunque le domande che ti farò adesso ci serviranno a capire entrambi che cosa si potrebbe fare insieme, ok? — attendi risposta e poi seguire script).

OK [nome] quindi cosa stai vendendo in questo momento (o vorresti vendere) ?

—

Ok, a che prezzo/i stai vendendo?

—

Mmm bene [nome] e dimmi, CHI è il tuo cliente ideale? (se non ne hai ancora uno, immaginalo con me e descrivilo...)

—

Ok [nome], perché le persone comprano (o dovrebbero) il tuo prodotto (o servizio) ? Qual è la GRANDE promessa che fai loro?

—

Ok, e qual è secondo la tua esperienza il problema che queste persone stanno riscontrando nel loro business o nella loro vita personale che li motiva ad acquistare?

—

E dimmi [nome] Qual è il processo di vendita che stai usando per trasformare uno sconosciuto in un cliente che ti paga?

—

(se dopo questa domanda, ti rendi conto che non ha un processo di vendita come insegno IO ovvero funzionante al massimo e controllabile al massimo. NON DEVI FARE IL FIGO E SBRODOLARGLI LA SOLUZIONE — VIETATO dare soluzioni adesso.)

***importante: Infine, se vende più di un prodotto, chiedere: Qual è tra tutto ciò che vende, quello che fa la maggior parte del volume delle vendite.

Parte Cinque - Capire la situazione attuale

Ok, [nome] stai prendendo clienti attualmente?

—

Sai quanto ti sta costando acquisire un nuovo cliente?

—

Hai un processo di acquisizione clienti messo in piedi che ti potrà portare clienti?

—

Ti piace mandare avanti il tuo business in questo modo, con questo metodo o sistema?

—

(gira dito nella piaga...)

Ok [nome], quanti soldi stai facendo al mese con questo business? (se ovviamente non ne ha uno, cerca di capire se ha qualcosa di affine con cui sta facendo soldi...)

--

***DEVI comprendere esattamente quanto fa al mese prima di spostarti alla parte sei e andare avanti. Questo è essenziale per rendere la chiusura della vendita più potente così che potrà associare un prospetto di crescita del loro incasso al nostro programma.

Parte Sei - Capire la situazione attuale

Ok, [nome] dove vorresti che arrivasse questo business in termini di crescita nei prossimi 12 mesi?

—

(DEVI prender una risposta a questa domanda, ascoltarla e poi prendere una cifra specifica di guadagno al MESE che vorrebbero fare da qui a 12 mesi — finché non l’hai preso, non andare avanti).

OK, e qual è la tua motivazione principale per arrivare a fare XX€ ?

—

E dimmi [nome] cosa cambierebbe nel tuo business se facessi XX€?

—

Mmmm.. Fare XX€ potrebbe avere un impatto sulle altre aree della tua vita? Parliamo bene di questo...

—

(ASCOLTALI e, in questa parte il tuo UNICO compito è supportare la loro visione ed assicurarti di passare un pò di tempo a definirla ed esplorarla con loro. Se loro stanno “bassi e modesti” tu aiutali a pensare in grande e fargli capire che possono davvero raggiungere molto per loro stessi. In questo punto DEVI usare anche storie e casi studio delle persone che abbiamo aiutato ad avere una più grande visione e che ora hanno addirittura superato quella visione raggiungendo qualcosa di ancora già grande (in termini economici, emotivi e personali).

Parte sette - “molla la presa” e fa che ammettano

Ok [nome], mi hai detto che stai facendo XX€/mese, e vuoi arrivare a farne XX€/mese. Dimmi, cosa ti sta bloccando dal raggiungere questo obiettivo per conto tuo?

—

Ascolta e attendi queste 3 dichiarazioni magiche prima di andare avanti:

1. Non sono ingrato di farlo da solo
2. Voglio riuscirci velocemente
3. Voglio seguire un metodo/sistema provato e avere la guida di qualcuno che l'ha già fatto.

—

Aiutati con “Ok...poi?” Per cercare di fargli ammettere tutte e 3 le cose se non l'ha ancora fatto..

Parte Otto - Fa sii che si comprometta avvolgendo tutto con l'emozione

Ok [nome], quindi adesso tu stai facendo XX€/ mese....(pausa brevissima per non farlo parlare), perché non rimanere così dove sei?!

***Usa un tono un pelino provocatorio)

—

Ok, e non avere ancora questo sta provocando ripercussioni in una delle altre aree della tua vita?

—

OK e quando vuoi risolvere definitivamente tutto questo?

—

Ok [nome] ed io SO che vuoi darci un taglio e risolvere una volta per tutte ma quanto sei disposto ad impegnarti per far si che questo accada?

(Le risposte a queste domande sono sempre guidati dall'emozione. Cose come "essere una madre single", "aver appena passato un divorzio", essere sulle spalle di qualcuno, dipendere da qualcuno, un figlio ecc. C'è sempre una POTENTISSIMA ragione dietro alla volontà di qualcuno nel fare più soldi ed affrontare un cambiamento. Tiragli fuori TUTTO, in caso chiedi di essere già specifico...e scava a fondo se non si apre troppo).

Parte Nove - Riconosci (tra dove è e dove vuole arrivare) chiedendo il permesso di condividere la soluzione

Ok [nome] ottimo, posso dirti con E-S-T-R-E-M-A certezza (breve pausa) ..di poterti aiutare.

Vorresti che ti spiegassi come nello specifico?

—

Parte Dieci - Dichiaro la nostra “expertise”

"Perfetto [nome], quello che con [nome del programma] siamo in grado di fare è aiutare le persone che [prendi la sua situazione attuale come esempio] a raggiungere [risultato desiderato] .

Quindi li aiutiamo a diventare i leader indiscussi del loro settore attraverso la creazione di un vero e proprio sistema automatico di attrazione dei clienti così che possano avere ogni singolo giorno vendite su vendite ma soprattutto.... (1,5 secondi di pausa) **ALTI PROFITTI** (con tono sicuro e deciso)”

- (brevissima pausa)

“E cosa ancora più importante...li aiutiamo a raggiungere una vera e propria libertà finanziaria così che possano godersi i frutti del loro lavoro con le persone che amano. “

—

STAI IN SILENZIO ZITTO e aspetti risposta.

***importante: in questa fase, l’obiettivo è far in modo che il tuo prospect pensi “cazzo ma sono IO questo” “è la mia situazione adesso” e infine “voglio assolutamente raggiungere questo risultato anche io”.

Parte Undici - Dichiarare il programma e come funziona

In questa fase, se hai fatto le cose bene, sarà proprio il prospect a chiederti come può “lavorare” con noi e come funziona il tutto — quando lo chiede hai bisogno di presentare il nostro programma in un modo CHIARO ma senza risolvere i suoi “problemi”.

Inizia a spiegare il programma e stai nel minuto e mezzo MASSIMO DICENDO SOLO QUESTO:

“Infomarketing Lifestyle (o il programma che stai vendendo) è un percorso strutturato in 8 settimane dove andremo insieme a:

- Conoscere e capire il web marketing, profilare l’avatar cliente, analizzare il mercato, perché l’infobusiness e l’ecosistema di un infobusiness. Come creare il DNA della tua attività di infomarketing
- Trasformare la tua mente e creare un nuovo programma
- Le strategie fondamentali per trasformarti in un marketer
- Creazione della tua offerta unica da migliaia di euro
- Come vendere la tua offerta in maniera prevedibile ogni giorno
- Fb, Fb ADS, creazione di quotidiani, come creare il proprio pubblico, come far crescere la propria pagina e acquisire visibilità
- Le strade per aggredire il mercato e la nicchia, creazione di una check list pre-lancio
- In più avrai anche il supporto che ti servirà per raggiungere nel più breve tempo possibile il tuo successo:
 - 2 Q&A settimanali con i nostri mentors
 - Ingresso esclusivo nel gruppo privato Facebook dove riceverai assistenza 24 h su 24 da Mik, Gabbo, Pier e tutti i coach di

InfomarketingX, proprio perché è nostro interesse mettere lo studente al centro del suo progetto.

—

STAI ZITTO.

***importante istruzione:

Ora, il prospect inizierà a farti domande su come funziona questo, quello e quell'altro e continuerà a farlo fino a che non avrà una chiara visione di ciò che LUI vuole sapere e finché non comprenderà che funzionerà per lui.

Quando presenti il programma stando VAGO nei dettagli il prospect ti continuerà a fare queste domande finché non gli sarà abbastanza chiaro.

IL TUO COMPITO è di stare ATTENTO e di non sbrodolare e mandare a puttane tutto: devi SOLO rispondere alla sua domanda specifica e stare ZITTO, MUTO. (senza divagare in altri benefici o robe per fare il figo e pensare di pomparlo ancora di più - rischi di fare peggio)

Ad un certo punto, non appena il tuo prospect avrà soddisfatto il suo bisogno di "risposte" ti farà la "domanda sul prezzo".

E ci spostiamo alla fase DODICI.

Parte Undici - Dichiarare il programma e come funziona

Parte Dodici - Dichiaro la tua offerta con un incentivo sul prezzo (prima richiesta d'ordine velata)

***Istruzione: questa parte arriva SOLO QUANDO IL TUO PROSPECT CHIEDE IL PREZZO.

“Dunque, il prezzo di listino del programma Infomarketing Lifestyle è di 5.000€, ma in questi anni ho scoperto che le persone che decidono velocemente si dimostrano essere sempre i miglior clienti con cui riusciamo ad avere i migliori risultati che diventano i famosi casi studio che girano sul web e che Mik proclama ogni giorno, quindi per questa ragione ho l'autorizzazione ad applicarti una borsa di studio dal valore di 3.001€ se prendi la decisione qui al telefono con me OGGI di essere dentro al programma, facendo quindi crollare il tuo investimento a 1.999€.”

—

STAI ZITTO.

*****IMPORTANTE: IL SILENZIO IN QUESTO MOMENTO è LA PARTE PIU' IMPORTANTE DI TUTTA L'INTERA CHIAMATA. Non devi avere paura e devi rimanere in silenzio fino a che il prospect non parla. A volta questo silenzio può durare anche 2 minuti.**

Piccola postilla:

Ora, a questo punto, se sei fortunato, hai lo 0,1% di possibilità che ti dica: OK FACCIAMOLO! O qualcosa di simile.

Se ti accade questo, hai fatto la classica trattativa di vendita “liscia” quella che accade poche volte sui grandi numeri ed è la stessa che fa fallire i venditori che pensano di esserlo diventati solo perché hanno avuto solo trattative lisce in vita loro.

Le trattative lisce non ti faranno diventare ricco, sappilo, quindi smettila di cercarle e fatti il culo per chiudere davvero le vendite invece che accompagnare gli utenti che avevano già deciso di comprare, alla cassa (quello non è vendere, lo saprebbe fare anche mia nonna Fania di quasi 100 anni).

Torniamo a noi. Nel 99,99% dei casi IL TUO VERO COMPITO INIZIA ORA.

La vendita inizia ORA.

Pensare di essere alla fine della chiamata ORA è da stupidi e presuntuosi. Su una linea retta che va da 1 a 10, in questa fase di vendita, sia tu che io che il Lupo di Wall Street, ci troveremmo allo stesso identico punto: al punto numero 5, quindi in mezzo.

Ecco perché i non stai chiudendo quelle cazzo di vendite.

Perché pensi di aver fatto il 100% della trattativa e che quindi non appena il tuo prospect risponde alla tua prima richiesta d'ordine" con qualche cosa tipo: "e ma devo pensarci, non ho soldi, ho famiglia, non posso così su due piedi, posso richiamarti ecc", tu ti arrendi e ti fai battere da lui.

NESSUNO, è diventato mai ricco con la vendita fermandosi alla PRIMA richiesta d'ordine.

Quindi è qui che devi armarti di cazzo dritto (anche se sei femmina) e tirare fuori l'astuzia e il pelo sullo stomaco.

Parte Tredici - Eludere la prima obiezione qualsiasi essa sia (non fare il pollo)

***** Importante:** Qualsiasi frase che esce dalla sua bocca, dopo il tuo silenzio post rivelazione prezzo, che non sia un SI FACCIAMOLO (o simile) va elusa — ovvero ignorata.

Perché? Perché sono scuse — prima te lo ficchi in testa prima farai i soldi con la pala. Già continuerai a compatirli e giustificarli per non ammettere la tua pessima capacità di trattativa e prima andrai sotto un ponte facendo il venditore (che sarebbe anche blasfema chiamarti tale).

In genere ti sentirai dire:

“ci devo pensare..”

“ma non ho questi soldi...”

“devo racimolare la somma”

“non posso decidere così su due piedi...”

“posso avere qualche giorno per pensarci.?”

“Devo parlarne a casa...”

“Dovrei chiedere soldi i prestito”.

Ecc...

Bene, queste stronzate, per quanto ti possano sembrare VERE, sono un velo che copre la reale obiezione che non li ha ancora spinti a dire “ok”, ovvero LA PARTE LOGICA della loro mente non gli ha ancora fatto comprendere che tu, Mik, il programma e la promessa facciano al caso suo.

Ripeto: ogni obiezione è una semplice frase a cazzo che copre il reale motivo per il quale ancora non hanno comprato “non si fidano di te, non si fidano di loro stessi e non si fidano del programma”.

Quindi, ecco cosa devi dire alla prima obiezione, con tono tipo (“soldi a parte ciccio...andiamo oltre”)

“Capisco perfettamente ciò che mi dici [nome], ma permettimi di farti una domanda: questa offerta e questo programma ti sembra sensato? Ti piace?

—

“Esattamente! E’ davvero un ottimo affare e offerte così non ce ne sono in giro. Anche perché uno dei suoi autentici punti di forza che lo rendono davvero il miglior programma di sempre è che è e sarà sempre in totale evoluzione. Come potrai immaginare, Mik e Gabbo si formano di continuo spendendo centinaia di migliaia di euro ogni anno per migliorarsi, e indovina dove vanno a inserire il distillato delle cose che imparano? Sì, in questo programma. Quello che c’è oggi nel programma, l’aiuto che ti diamo, l’assistenza che hai, per quanto sia al 100% ora...(pausa breve), **SARA’ UN 20% DI QUELLO CHE CI SARA’ TRA UN ANNO e che TU avrai di diritto!**

E QUESTA COSA SARA’ A VITA! Per sempre!

Ti piace come cosa? Chiaro?”

—

(aspetta un sì o simile).

“Assolutamente! Ecco perché non entrare adesso in questo programma sarebbe un vero suicidio per i propri sogni e per il proprio futuro!

(cambia tono e abbassa la voce come se dicessi una cosa all’orecchio)

....Ora, [nome], lascia che ti ponga un’altra domanda

(Cambia tono e usa il tono “soldi a parte”)

Se fossi stato il tuo coach in passato in uno dei tuoi ultimi acquisti e ti avessi già fatto avere un risultato impressionante come moltiplicare X5 il tuo investimento nel giro di uno due mesi, oggi probabilmente non mi diresti che [la prima obiezione che ti ha fatto], piuttosto mi diresti “[tuo nome] voglio entrare subito! Vero????

—

Se dice: “bè si certo” ha ammesso inconsciamente che non si fidava di te e vai avanti con lo script.

Se dice “No, non lo farei comunque” segui a rispondere con

“Aspetta un secondo [nome] intendi dire che se ti avessi già fatto comprare un programma e ti avessi aiutato a creare una macchina in grado di moltiplicare i tuoi soldi x4 o per 5 tu oggi non mi diresti subito “si [tuo nome] voglio prendere il programma e imparare a scalare x10?”.
“

—

"Ok, questo lo posso capire perfettamente. Tu non mi conosci, e non ho il privilegio di averti già accompagnato all'acquisto di un programma di successo quindi concedimi un'ulteriore presentazione e i miei obiettivi. Io in questo momento rappresento uno dei mentor di **InfomarketingX.com** di Mik cosentino e il mio obiettivo è diventare il numero uno del team e posso farlo solamente se sarò in grado di mantenere le promesse che ti sto facendo oggi. Perché voglio sentirmi davvero utile per le persone ed essere fiero di ciò che faccio davanti a mia moglie e i miei figli. E' la mia missione di vita e ho mollato tutto per inseguire questo sogno — qui i soldi non c'entrano. E per quanto riguarda InfomarketingX è stata creata da Mik e Gabbo Cosentino che sono partiti da una situazione sotto lo zero e hanno tirato su un impero che sta cambiando la vita delle persone ogni giorno proprio grazie ad una cosa: l'impegno e l'aiuto che danno ai propri clienti. Loro si ammazzerebbero per farti avere successo perché è la loro migliore pubblicità.

Siamo i numeri uno e non perché lo diciamo noi, ma lo dicono i nostri clienti, il corriere della sera, le già grandi testate giornalistiche italiane e

persino la Mondadori che ha voluto per scrivere il suo libro sull'infomarketing.

Mik ha creato questa azienda tutta intorno all'etica, alla lealtà e all'ossessione maniacale per il cliente. Tanto che in prima persona investe centinaia di migliaia di euro l'anno per creare la migliore esperienza di studio per lo studente.

Allora [nome], che ne dici di entrare ora e iniziare insieme a noi il tuo viaggio verso [risultato che desidera raggiungere] ?”

—

*** importante: Se dice sì, concludi l'ordine SUBITO non rimandare. >Di tipo “perfetto, possiamo fare il pagamento immediato insieme qui al telefono, prendi i dati e boom. Oppure, gli mandi link del carrello e lo assisti per pagare”.

Se invece dice no o prende altra obiezione vai avanti con il loop — NON DEVI MOLLARE, E' NORMALE DICA ANCORA COSE...

Immaginiamo dica: “Sembra figo, posso richiamarti tra due giorni e ti do il SI definitivo? Oppure, mi puoi mandare una email con riepilogo che entro subito?”

Di:

“Capisco le tue ragioni [nome], ma permettimi un'osservazione: faccio questo lavoro da un bel pò di tempo ormai, e se c'è una cosa che ho imparato è che quando la gente mi dice che ci penserà, o che mi richiamerà, finisce per accantonare la faccenda e optare per un no, non perché l'idea non gli piaccia — nel tuo caso infatti ti piace e me l'hai detto — ma per il semplice motivo che siamo entrambi molto indaffarati e tu tornerai alla tua vita piena di impegni e finirai per perdere questa occasione che sai essere importante per [riprendi i suoi obiettivi più grande], ed io non voglio che succeda perché so quanto potresti starci male — l'ho visto accadere tante volte. “

Ecco come la penso: se non avessi detto questa frase a [prendi caso studio], oggi non avrebbe raggiunto [risultato che ha raggiunto il nostro caso studio che prendi in oggetto sia dal punto di vista economico, sia personale — esempio libertà con famiglia] e starebbe sicuramente

ancora a piangere della sua situazione lavorando per i sogni di qualcun altro sacrificando moglie e figli.

Vogliamo seguire il suo esempio sapendo che ti assisteremo in ogni momento del tuo percorso e che potrai contare per sempre su di noi? “

—

*** importante: Se tira fuori altra obiezione segui script, altrimenti chiudi ordine come già detto sopra.

“[Nome] posso farti una domanda schietta? Qual è la cosa peggiore che potrebbe accadere in questo caso? Voglio dire, supponiamo che mi sbaglia e che questo corso non ti trasformerà la vita ma ti permetterà solamente di guadagnare 1.999€. Nella peggiore delle ipotesi avresti recuperato in toto l’investimento. Ma ipotizziamo vada ancora peggio e tu non faccia nulla avresti perso 1.999€... Ora, pensi che 1.999€ in meno possano cambiare tutti gli anni di vita futuri che hai davanti? Andrai in malora e sotto un ponte?

— (attendi per un no...o simile)

Esatto. E supponiamo invece che io abbia ragione, come l’ho già avuta con centinaia di persone prima di te, e che tu riesca davvero a aumentare anche solo di 3.000€ al mese le tue entrate... anche questo non ti farà diventare l’uomo più ricco della terra, no?

— (attendi per un Bè no di certo, o simile)

“esatto, certo che no, non ti farà diventare miliardario, così come non ti farà diventare povero, ma ti darà la consapevolezza di essere in grado di creare denaro e libertà dal nulla — ed è questo ciò che ti farà poi scalare a 100.000€ e a 1.000.000€.

Ed è quello che è successo anche a Mik. I milioni sono arrivati dopo i primi guadagni da migliaia di euro.

Quindi perché non facciamo così: visto che è la prima volta che mi senti e magari hai tutti i buoni motivi per rimanere sulla difensiva, invece che investire subito 1.999€ partiamo con un investimento più piccolo della rata da 499€ e paghi il programma in 5 mesi invece che unica soluzione. E credimi se ti dico che il tuo unico problema nei mesi sarò

solamente quello di non aver acquistato prima questo programma trasformativo. Che ne pensi?

--

Altre OBIEZIONI e come ribaltarle a tuo vantaggio:

Obiezione: Quanto tempo ho per decidere?

“Quanto tempo hai bisogno per decidere?”

—

“C’è qualcosa in particolare sulla quale hai bisogno di pensare che possiamo discutere qui insieme adesso?”

—

(in genere rispondere a giusta obiezione porta a:)

Obiezione: Ho bisogno di tempo per trovare i soldi e farmi due conti in tasca. Non posso prendere una decisione adesso. Devo parlare con _____.

“Ok, ottimo. Quando hai intenzione di parlare con_____?” “

Oppure

“Ok, ottimo e quando pensi di farti i conti in merito ai soldi?” “

Oppure

“Ok, ottimo e quando ti siederai a pensare a questo?”

Obiezione: Non ho soldi!

“Okay,.....Capisco perfettamente che i soldi possono essere una bella sfida ed ecco perché di solito faccio il massimo per aiutare le persone in questo caso.

Ti faccio una domanda: Questo programma è un qualcosa che davvero vuoi fare? Perché se non è così va bene lo stesso..

— (aspetta per un “oh, no io lo vorrei..”)

“Ok, quindi come possiamo far si che tu possa entrare nel programma?”

— (cerchi di capire in caso usi rate come leva)

Obiezione: Non posso permettermelo.

“Spiegami meglio per favore...”

—

“Ok, in questa call hai condiviso con me il fatto che questo è proprio ciò di cui hai bisogno per muoverti al prossimo livello. Quindi dimmi, com'è potrai permettertelo se continuerai a fare le solite cose senza di questo?”

— (“non posso” o “non lo so”).

“Quindi, come possiamo far in modo che tutto quello che mi hai detto di voler raggiungere diventi realtà?”

Obiezione: lo non ho i soldi.

“Non è forse questo il motivo per cui abbiamo iniziato questa chiamata?”

“

Obiezione: Non appena racimolo un pò di soldi sarà la prima cosa che farò entrare nel tuo programma...

“Quindi dimmi, cosa vorresti fare? Cosa hai in mente per far si che questo si avveri? “ (lascia che ti spieghino)

“Ok, dimmi se ho ben capito ok?”

**aspetta un si..

“Quello che mi stai dicendo è che continuerai a fare [tutte le cose negative che ti ha raccontato che gli hanno procurato i risultati scadenti che ha ora] che fino ad oggi non ti stanno permettendo di risolvere il problema che ha nella sua vita...], e continuerai a fare questo in maniera imperterrita nella speranza che cambi qualcosa, pur sapendo che è da molto tempo che la storia va avanti così...il tutto per trovare dal nulla i soldi necessari ad entrare in questo programma senza meta. E' una descrizione accurata?

** aspetta risposta es: “bè, suona un pò triste”

Quindi, come posso fare in modo che tu possa fare questa azione ora?”

Obiezione: Ho bisogno di un pò di tempo per pensarci...

“Lo capisco...ed è giusto così. Voglio che questo programma sia perfetto per ognuno.”

“Posso chiederti una cosa?”

“Che cosa ho omesso in questa chiamata che ti sta facendo pensare di doverti prendere del tempo ulteriore per pensarci ancora su dato che potremmo farlo adesso, qualora ci fosse qualcosa che non è chiara? Vedi ho tempo.. è proprio per questo che mi schedo più di un'ora per questo tipo di consulenze strategiche. Sono qui per aiutarti e prendere una decisione saggia per te insieme...Quali sono quindi le domande o i dubbi a cui non hai ancora avuto risposta?”

(discuti)

Obiezione: Non è un buon momento..

“Ti spiace se ti faccio una domanda a riguardo?”

“Quando sarà il momento giusto secondo te per iniziare a raggiungere ed ottenere le cose che mi hai detto essere le più importanti nella tua vita?”

Obiezione: Devo chiedere a mia moglie/marito

“Sì, lo capisco perfettamente. E’ davvero importante. Quindi chiariamo una cosa a fini produttivi. In pratica mi stai dicendo che hai già deciso di accedere a questo programma ed hai solamente bisogno di avere il “permesso ultimo” da parte di tua moglie/marito, dopo di che possiamo proseguire? Oppure c’è qualcos’altro...?”

*****Aspetta risposta: Se dice sì**

Di:

“ok grande. Quando pensi che parlerete? “.

****aspetta risposta...**

“Perfetto. Quindi parlerai con tua moglie non più tardi di domani pomeriggio...”

*****aspetta risposta...**

“Figò. Allora, ti ho appena aggiunto su Facebook, e mi sono scritto di tenerti il posto e l’offerta fino a non più tardi delle 18:00 di domani”

Se loro decidono entro 24 ore, settiamo una data specifica ed un orario specifico In cui devono accedere per avere lo sconto..

Obiezione: Sono stato in altri programmi simili a questo ma non ho raggiunto i risultati che volevo e che mi promettevano...

“Capisco...c’è per caso qualcosa di cui abbiamo parlato in questa consulenza strategica che ti ha fatto venire qualche dubbio su di me oppure su quello che tu potresti essere in grado di fare? Parliamone...”

“Quali risultati specifici avresti bisogno di ottenere per renderti conto che hai fatto l’investimento giusto con il nostro programma?”

******stai in silenzio e aspetta risposta...***

“Bene! E questo è proprio quello che faremo per te!”

Obiezione: Hai una garanzia?

“Certo che si. Ti garantisco che se farai tutto quello che c’è da fare otterrai i risultati che vuoi ottenere. Questa è la nostra garanzia.

“Detto ciò, ti garantisco inoltre che il nostro sistema funziona al 100% in ogni nicchia, se lo segui alla perfezione. Ma se stai cercando il rimborso prima ancora di iniziare, allora probabilmente non siamo adatti per te, visto che non è l’energia adatta da avere per iniziare un percorso del genere.

“Sia chiaro, va tutto bene comunque eh...e sappi che se ti impegnerai con la giusta testa allora tutto funzionerà alla perfezione per te.

“ma posso assicurarti che, le persone che cercano una ragione per cui le cose non debbano funzionare, in genere la trovano e non si smuovono mai dalla propria situazione”.

“Immagino non sia questo il caso però, corretto?”

La domanda magica...

Istruzione: Ok, nel momento in cui il tuo prospect è lì lì per comprare ed hai capito che gli manca veramente poco prima che paghi (o firmi il contratto), usa questa domanda magica per fare breccia e portare a casa il cliente!

“Guarda [nome], la realtà dei fatti è una sola: in questo momento non stai decidendo se prendere il mio programma o quello di qualcun’altro...

Questo è davvero irrilevante...

La VERA decisione che devi prendere, è se sei davvero pronto a impegnarti per raggiungere [tutte le cose che ti ha elencato nelle fasi precedenti] oppure, che ti piaccia o meno, continuerai ad avere [elenca tutti quei problemi con correlazioni emozionali che ti ha esplicitamente dichiarato essere la cosa più brutta che sta vivendo...].

Questa è la vera decisione...

->*Aspetta 2 secondi...**

...Spostarti in avanti... oppure, mantenere tutto così com’è sapendo che, come in natura, ciò che se non si evolve...lentamente muore...”

->aspetta in silenzio!**

RICORDA: Loro non stanno prendendo una decisione in merito al lavorare con te o senza di te. Loro stanno decidendo se rimanere bloccati dove sono oppure raggiungere i sogni che ti hanno espresso pochi minuti prima.