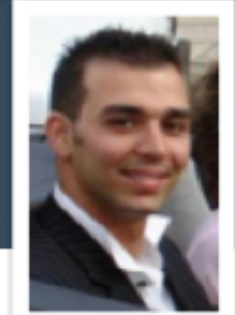




www.Network-Marketing.gr



Εόδωρος Αραμπατζής

Καλωσορίσατε στην MLM Online Εκπαίδευση ανοιχτή για όλες τις εταιρίες Δικτυακού Μάρκετινγκ στην Ελλάδα με θέμα:

Ξεπεράστε Κάθε Αντίρρηση/Ερώτηση/Αναβολή



HEALTH & BEAUTY
SYSTEMS



oriflame

natural swedish cosmetics



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Ξεπεράστε Κάθε Αντίρρηση/Ερώτηση/Αναβολή



Ελέγξτε το email σας μέσα σε 48 ώρες από το τέλος της εκπαίδευσης



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Ξεπεράστε Κάθε Αντίρρηση/Ερώτηση/Αναβολή

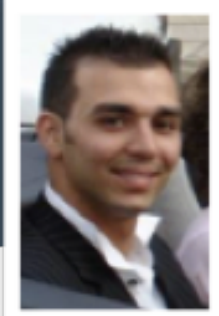
Ο στόχος είναι ΝΑ ΜΗ συνανταμε Αντιρρήσεις

**Όταν συναντάμε αντιρρήσεις/ερωτήσεις/αναβολές
έχουμε 3 επιλογές:**

- 1) ~~Να μαλώσουμε μαζί τους~~
- 2) Να μη μιλάμε σε ανθρώπους που αντιδρούν
- 3) Να μάθουμε τι να λέμε ώστε να τους μετατρέψουμε από αρνητικούς σε θετικούς



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Ξεπεράστε Κάθε Αντίρρηση/Ερώτηση/Αναβολή

Ορισμοί Αντιρρήσεων και Αναβολών

Αναβολή

Κάτι που κάνει ο υποψήφιος για να καθυστερήσει τη διαδικασία της πώλησης. [πχ «θέλω να το σκεφτώ» ή «θα σε πάρω εγώ»]

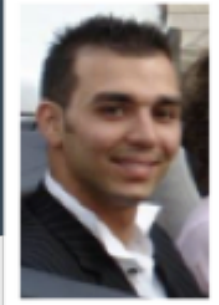
Αντίρρηση

Ένας λόγος που σας λέει ο υποψήφιος **γιατί δε θέλει να προχωρήσει και να ξεκινήσει με το πρόγραμμά σας.**

[πχ «δεν έχω χρόνο» ή «δε μ'αρέσουν οι πωλήσεις»]



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Ξεπεράστε Κάθε Αντίρρηση/Ερώτηση/Αναβολή

Γιατί Αντιδρούν και Αντιστέκονται;

- Άσχημη προηγούμενη εμπειρία
- Δεν τους αρέσει να προσπαθεί κάποιος να τους πουλήσει κάτι
- **Δε μας πιστεύουν!**



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Ξεπεράστε Κάθε Αντίρρηση/Ερώτηση/Αναβολή

Που Τις Δεχόμαστε

- 1^ον Στην αρχή – πρώτη προσέγγιση/τηλέφωνημα
- 2^ον Στη Βασική Ερώτηση Καταλληλότητας
- 3^ον Στο κλείσιμο της παρουσίασης



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Ξεπεράστε Κάθε Αντίρρηση/Ερώτηση/Αναβολή

Φόρμουλα Χειρισμού Αντιρρήσεων

- 1) Σταματάτε και ακούτε
- 2) Εξουδετερώστε - *“Το καταλαβαίνω αυτό.”*
- 3) Δώστε μία «Εύκολη Έξοδο»
- 4) Βασική Ερώτηση Καταλληλότητας
- 5) Κλείσιμο ραντεβού [ή μετάβαση στο επόμενο βήμα]

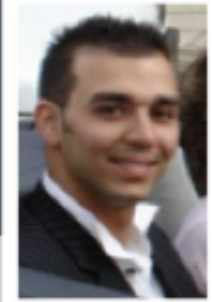
Μπόνους βήματα:

Ξεκαθαρίστε: *“Πώς το εννοείς;”*

Απομονώστε: *“Πέρα από το ότ ...υπάρχει κάτ άλλο που θα σε εμπόδιζε να ...;”*



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Συχνές Αντιρρήσεις:

«Δε μου αρέσει να πουλάω»

«Δεν έχω τα χρήματα»

«Δεν έχω χρόνο»

«Δεν ενδιαφέρομαι»

Συχνές Ερωτήσεις:

«Πόσα χρήματα κερδίζεις εσύ;»

«Είναι Πυραμίδα;»

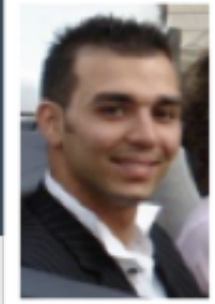
Συχνές Αναβολές:

«Θέλω να το σκεφτώ»

«Θα σε πάρω εγώ»



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

ΣΥΝΟΨΙΖΟΝΤΑΣ...

- Σταματάμε
 - Εξουδετερώνουμε
 - και δίνουμε μία Εύκολη Έξοδο πριν κάνουμε τη
 - Βασική Ερώτηση Καταλληλότητας
- [Αν χρειαστεί Ξεκαθαρίζουμε & Απομονώνουμε]

Αντιρρήσεις vs. Ερωτήσεις vs. Αναβολές



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Προσφορά

Το βιβλίο "Ακαταμάχητο Δικτυακό Μάρκετινγκ" ~~59€~~ **49€**

www.TheAnswerTo.gr/irresistmlm



Τηλέφωνο: 2341070332
support@network-marketing.gr



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Επόμενη Εκπαίδευση

Τρίτη 8 Φεβρουαρίου 2011
ώρα 21:00

Θέμα:

**“Κλείσιμο. Τόσο απλό που μπορεί να το κάνει
και το 8χρονο παιδί σας”**

Για ερωτήσεις: alldayin@gmail.com



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Εκδήλωση ενδιαφέροντος για το coaching:

2341070332

ή στο coach@network-marketing.gr

ή στο www.GreekCoach.blogspot.com

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Γράψτε τις ερωτήσεις στο text chat ή καλέστε στο

2341070332 για να την πείτε ζωντανά