

WOW – ПРОДАЖИ

первый в России специализированный курс по подготовке профессиональных продавцов материалов для ремонта



Технология продаж металлических дверей TOREX.

Скрипты.

Методики продаж, описанные в скриптах, считать руководством к действию.

Автор: Михаил Туркесов – бизнес-тренер международной категории «Т», консультант по технологии продаж материалов для ремонта.

Тел. +7 922 107 3585 wowsales2005@gmail.com сайт: wowsales.ru

Первый шаг. Установление контакта с Клиентом.

Скрипт 1

Добрый день, у Вас ремонт или присматриваете дверь на будущее?

*Да, делаю ремонт, выбираю
дверь.

**Просто смотрю, что у вас есть.

*Данный ответ означает, что Клиент готов выбрать дверь здесь и сейчас.
Переходите ко второму шагу (стр.5)

**Данный ответ означает,

Рекомендация: используйте этот прием в ситуациях повышенного потока Клиентов, чтобы выделять из этого потока наиболее перспективных покупателей.

Скрипт 2

Рекомендация: используйте этот прием всегда, чтобы получить от Клиента положительный ответ и продолжить консультацию.

Скрипт 3

Добрый день. Вас прооконсультировать или хотите осмотреться?

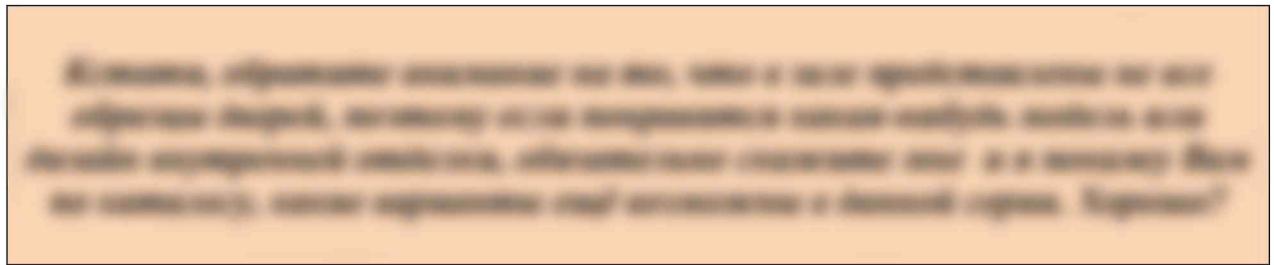
* Да, прооконсультируйте

** Я пока осмотрюсь

*Контакт установлен, переходите ко второму шагу (стр.5)

*** Хорошо, осмотритесь, когда появятся вопросы, обязательно задайте их, ладно?*

Сразу после этого:



После того, как Клиент осмотрится и обратит своё внимание на конкретную дверь, инициируйте контакт снова:



*при этом дайте каталог в руки клиенту и сразу переходите ко второму шагу (стр.5).

Скрипт 4



*переходите ко второму шагу (стр.5).



Скрипт 5



Для салонов, где, помимо входных, представлены и межкомнатные двери.

Скрипт 6

Использовать сразу после установления контакта. Создавайте с Клиентом личные отношения – в них больше доверия!



Второй шаг. Выявление потребностей Клиента.

Используйте скрипты последовательно: 1,2,3...

Скрипт 1

Иван Иванович, для того чтобы я не водил Вас по всему салону, а смог показать Вам самый лучший (подходящий) вариант двери, можете ответить на несколько вопросов?

Скрипт 2

Дверь нужна в квартиру или в дом?

По дизайну под что-то подбираете или еще не думали об этом?*

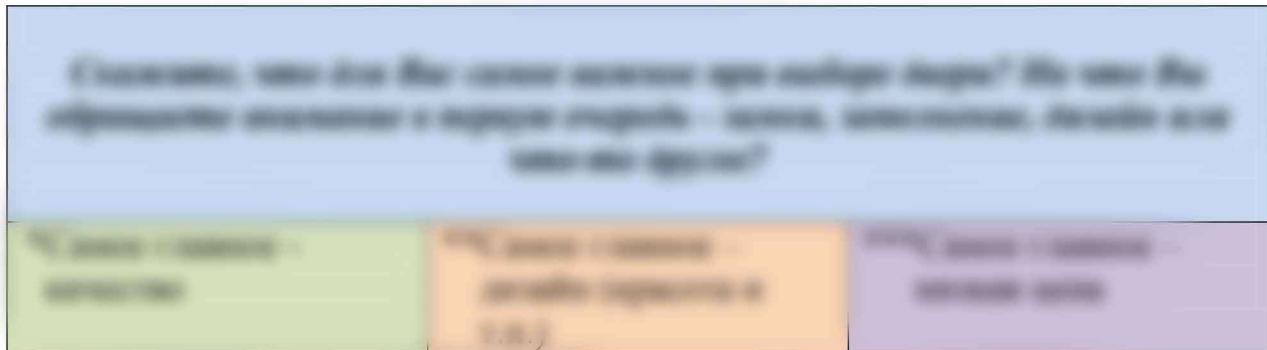
*если Клиент выбирает дизайн, ориентируясь на межкомнатные двери, напольные покрытия и т.п., то необходимо задать соответствующие уточняющие вопросы (какой стиль, цвет, хочется добиться идеального сочетания или сыграть на контрасте и т.п.)

ИЛИ

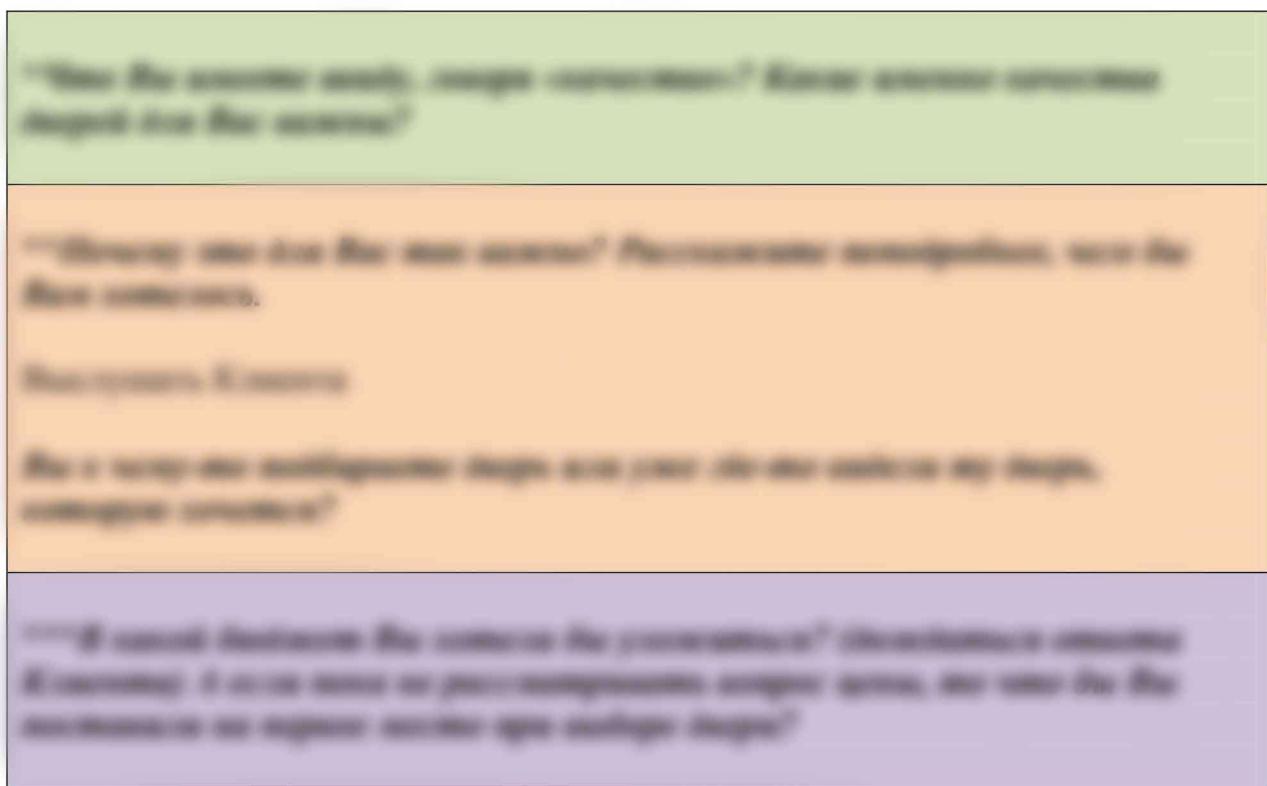
*дополнительно используйте скрипт 5.1

Быстро подскажите, пожалуйста, какой дизайн двери Вам нужен?

Скрипт 3



Рекомендация: предлагая варианты товара на этапе презентации, в первую очередь учитывайте ответ на этот вопрос. Ради удовлетворения главной потребности Клиент готов будет жертвовать второстепенными потребностями (например, заплатит больше, чем рассчитывал или согласится ждать заказной товар).



Скрипт 4

Если ответа Клиента нет в скрипте 3, задавайте следующие уточняющие вопросы, исходя из смысла сказанного Клиентом.

- Что Вы можете сказать о нем?
- Почему это для Вас важно?
- В чем именно оно помогает?
- Расскажите подробнее.

Далее переходите к скрипту 6.

Скрипт 5

Использовать, если Клиент затрудняется ответить на вопрос о главной потребности.

«Понимаю, что Вы уже при определенном близости к своему желанию? Что Вы можете сказать о своих потребностях, которые сейчас в этом месте проявляются в своем виде?»

Ответы на этот вопрос стоит рассматривать в качестве главной потребности. Позже, презентуя двери, предлагайте варианты, которые больше всего соответствуют данным требованиям Клиента.

Скрипт 5.1

Использовать в качестве альтернативы или в дополнение к скрипту 5.

«Чему можно добавить к Вашему? Вы можете указать пожелания?

Скрипт 6

“What may the first lesson taught you about
the history of your town?”

Скрипт 7

“I suppose the lesson, like the course...? What was it?”

Третий шаг. Презентация дверей Torex.

Все презентации имеют рекомендательный характер и являются примерами того, как нужно рассказывать о дверях Клиентам, выделяя выгоды продукта. В реальной ситуации стоит рассказывать лишь о тех характеристиках дверей, которые связаны с потребностями конкретного покупателя.

Скрипт 1. Общая презентация дверей Sigma.

Исходя из того, что Вы сказали, самым подходящим вариантом для Вас будет дверь из серии Sigma. Эта серия отличается от всех аналогов лучшим соотношением «цена – качество».

В первую очередь стоит обратить внимание на дизайн этой серии. Мы уже привыкли, что большинство входных дверей выпускают в двух цветах: капучино и медный антик (показать на примерах). А в данной серии используется новое покрытие – серый муар. Такой цвет позволит выделиться на фоне одинаковых соседей. Кроме этого в дизайне большинства моделей используется накладка в цвете черный шелк. С одной стороны это декоративный элемент, а с другой - она еще и повышает защитные свойства двери, так как имеет толщину металла почти 2 мм (1,8 мм) и устанавливается в районе замков, защищая их от спиливания.

Кстати, в этих дверях установлены замки 4ого класса взломостойкости. Это самый высокий класс. Один замок сувальдный (показать, вставив ключ в замок), а другой цилиндровый (показать). Суть такой комбинации в следующем: сувальдный замок отлично противостоит силовым методам взлома (привести пример), а цилиндровый замок защищает от интеллектуальных методов взлома (например, отмычки). Благодаря тому, что два разных по своей сути замка установлены в одной двери, вероятность взлома стремится к нулю, а это гарантия безопасности Вашего дома.

Наверное, Вы слышали такое мнение, что сложные механизмы быстро ломаются? Но если говорить про эти замки, то они рассчитаны на 100 тысяч циклов использования (1 закрывание + 1 открывание = 1 цикл). Даже если предположить, что Вы будете закрывать и открывать оба замка по 10 раз в день, они прослужат Вам 27 лет! Согласитесь, это прилично? А гарантия на замки 7 лет, это самая большая гарантия в России, за это время произойдут все возможные воздействия на замковые механизмы и Вы убедитесь, что они по-настоящему надежны и долговечны.

В пользу надежности дверей Sigma также говорит наличие второго листа стали под внутренней панелью. Казалось бы, ничего особенного, но многие другие производители этим пренебрегают, тем самым,

экономия на защитных свойствах двери.

И обратите особенное внимание на заполнение этих дверей. Здесь используется беспустотное заполнение из пенополиуретана. Вот смотрите (показать на образце). Такое заполнение за счет своей твердости обеспечивает высокую жесткость конструкции двери. А что еще важнее, это лучший теплоизолятор. Эффективнее только вакуумная теплоизоляция, такой принцип используется в термосах, но в производстве дверей, это неприменимо. Заполнение из пенополиуретана является залогом того, что дома будет тепло, даже если в подъезде вообще не будет отопления. Кстати, коробка двери не пустотелая, она тоже утеплена.

Пенополиуретан имеет ячеистую структуру, причем ячейки, наполненные воздухом, изолированы друг от друга. За счет таких особенностей строения, этот материал, помимо всего прочего, является отличным звукоизолятором. Звукоизоляция этих дверей превышает требования ГОСТа на 10%. А значит такая дверь, кроме тепла, обеспечит еще и тишину дома.

Для того чтобы тепло-и звукоизоляционные свойства двери были максимальны, важно, чтобы полотно плотно прилегало к коробке (показать). Здесь установлены два уплотнителя, причем один из них магнитный (как на двери холодильника), он примагничивается к коробке, создавая абсолютную герметичность. В итоге ни звук, ни холод в виде сквозняков не проходят внутрь квартиры. В совокупности, заполнение двери из пенополиуретана и двухконтурный уплотнитель являются залогом комфорта в квартире.

И еще одно важное преимущество этих дверей – это их стоимость. Двери с аналогичными характеристиками других фабрик стоят примерно на 20% дороже. А стоимость этих дверей варьируется от... до... в зависимости от модели, что дает Вам возможность сэкономить в сравнении с другими дверями подобного класса.

Вам подходит дверь такого качества?

Скрипт 2. Общая презентация дверей Super Omega 7 8 9.

Since governments are slow to implement any environmental regulation, there may be some lag time before the market-based environmental system can take effect. This will be a long process.

Chaque année, une autre émission depuis le commencement de la série - celle-ci intitulée "L'île des îles" - a été ajoutée au programme. De plus, en 2002, les deux dernières émissions depuis la première saison sont apparues à l'écran.

Был обнаружен один из первых звездных скоплений. Это не звезда скопления, а скопление звезд, находящееся в галактике. Это скопление звезд, находящееся в галактике, состоящее из звезд, находящихся в скоплении звезд.

Было время, когда виноградные листья были самой большой проблемой для садоводов. Странник спас ими деревья от засухи и болезней. Тогда же изобретены были первые виноградные сорта, а из этого сорта выведены все остальные. Но это не единственные заслуги странника. Он изобретил и другие полезные вещи, которые помогают виноградникам. Так, например, он изобрел способ выращивания винограда на вертикальных стенах, что значительно упростило уход за растениями. Это было особенно полезно в тех местах, где виноградники росли на склонах гор или на каменистых почвах.

самой первой встречи Бориса с Юрием Михайловичем осталась
одинокая фотография. Снимок был на руках у Юрия Михайловича. Борис
был в то время старшем дворянином из купеческой семьи и одет в
шерстяную куртку с плюшевыми воротником и воротом. Юрий Михайлович
всегда говорил, что это было первое впечатление от Юрия Борисова.
Сейчас Юрий Михайлович говорит, что Юрий Борисов был очень
хорошим человеком, который знал многое о жизни в деревне. Юрий
Борисов, который знал многое о жизни в деревне, был очень хороший
человек, который знал многое о жизни в деревне. Юрий Борисов, который
знал многое о жизни в деревне, был очень хороший человек.

Однако в то же время вспомогательные функции должны быть
использованы для того, чтобы избежать излишней конкуренции
внутри страны. Важно помнить, что в условиях высокой
инфляции и дефицита бюджета введение новых налоговых
облаганий может привести к снижению производительности
экономики и ухудшению инвестиционного климата.

один раз в неделю на ДМТ и два раза в неделю занималась группой поддержки, состоящей из пяти человек. Было решено продолжить занятия в группе поддержки в течение года, потому что это было... как Стас сказал, что такое любовь? Я продолжала заниматься в группе поддержки благодаря поддержке и вниманию людей из группы поддержки, которые делали мне много приятного и радостного в жизни.

These actions would have severe fiscal implications as governments would face credits for revenues from companies operating within a restricted space worth a significant amount of money. This would have the added effect of creating differentiation between large and small companies. It would also give companies the opportunity to negotiate better prices for their products. This would also increase the value of the company's products. The government would also benefit from the increased revenue from the companies.

Quando os pais se separam, quando mudam de residência, quando se muda para uma nova escola, é comum que o estudante tenha dificuldade para se adaptar ao novo ambiente. Isso pode ser causado por muitos fatores, como mudanças na rotina, alterações no ambiente familiar, ou simplesmente a necessidade de se socializar com novas pessoas. É nesse momento que a psicoterapia pode ser uma ferramenta valiosa para ajudar o estudante a lidar com essas mudanças e a se adaptar ao novo ambiente de forma saudável.

Wolfgang Borchert (1927-1966) was a German writer, poet, and playwright. He is best known for his plays "Love in a Cold Climate" and "The Death of a Salesman". His work often deals with themes of existentialism, alienation, and the search for meaning in a post-war world.

over een 10,7 km. De route was een grote loop vanaf 17.7 en een
grote rechte weg met veel hoge bomen langs de weg.
Eindelijk konden we de weg oversteken naar de andere
kant waar de auto's waren. De auto's waren vandaag
niet meer te vinden en werden door de mensen gedumpt.
De auto's werden nu gevonden en gereden over de weg
naar de voorpost. Naar achteren was er een grote
veld waar de mensen waren. De mensen waren
nu weggegaan en waren nu weggegaan. De mensen
waren nu weggegaan en waren nu weggegaan.
De mensen waren nu weggegaan en waren nu weggegaan.

Wat heeft Max gezegd?

Скрипт 3. Общая презентация дверей Super Omega 10.

the first place to start when planning your own garden. It's a good idea to have a sketch of your garden ready before you start to plant, as this will help you to plan the layout and design of your garden. You can also use a sketch to help you to decide what plants to grow and where to put them. This will make it easier to plan your garden and to ensure that you have a well-organized and attractive garden.

Скрипт 4. Общая презентация дверей Ultimatum.

If you're over the moon, like the authors of *It's Not Rocket Science*, then you'll find this book an excellent source of positive energy for those who are entrepreneurs. This book is not just another self-help book; it is a positive life manual that spans more than 27 years and includes a 27-month follow-up. Authors Dr. John C. Maxwell and Dr. Linda D. Maxwell provide a clear-cut, step-by-step guide to success. They share their personal experiences and successes along with practical advice about how to succeed in all areas of life. Beginning by acknowledging that "failure is a part of success," the authors provide a life manual that will encourage readers to succeed. A simple sentence helps reinforce reader confidence: "If you can dream it, if you can express it, it can be done." Success stories include success stories, milestones, and milestones won. One reason the authors believe that success goes hand-in-hand with failure is that failure can teach us valuable lessons. If you're looking for a book that motivates you to succeed, then this is the book for you.

Говоря о том, как можно дать Банку Би-би-си кредиты, президент Афганистана Хамид Карзай вспоминал о своем, нынешнем, президентстве. Тогда он говорил, что кредиты должны даваться в соответствии с тем, что кредиторы получают от своих граждан. И если кредиторы не хотят, то кредиты не должны даваться. Но вспомнив о том, что кредиторы должны давать кредиты на 2017 г. в то время, когда кредиты были предоставлены в 2013 г. и 2014 г., президент Афганистана, как бы подсказывая Афганистану, что кредиты на 2017 г. должны быть предоставлены в 2013 г. и 2014 г. Это же говорит о том, что кредиты должны даваться в соответствии с тем, что кредиторы хотят, а не в соответствии с тем, что кредиторы должны давать кредиты в соответствии с тем, что кредиторы хотят.

шить. Всё это можно было бы сделать, если бы Франции забыли про то, что они делают не для себя самих, а для тех, кто ими управляет и чьи интересы они хотят защищать и поддерживать в Европе и мире.

После всех указанных действий в течение нескольких часов Франция получила ряд новых директив, которые обстоятельно объясняли ей эти действия.

При этом главной задачей было то, чтобы Франция не только не выступала против Британии и Греции, но и обратила Британские военные действия против Греции на свою сторону. Британские войска должны были быть направлены на юг, чтобы избежать опасности попадания в Грецию. Британские войска должны были быть направлены в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию.

Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию. Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию.

Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию. Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию.

Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию. Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию. Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию. Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию.

Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию. Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию. Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию. Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию.

Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию. Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию.

Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию. Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию.

Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию.

Британские войска должны были выступить в Грецию, чтобы избежать опасности попадания в Грецию.

Скрипт 5. Общая презентация дверей Professor 4.

Следует ли об этом? Для этого нужно смотреть. Если вспоминает не
один человек, то это не является основанием для того,
чтобы считать это фактами. Но если один человек не знает о том
один конкретный факт, то это не является основанием для того, чтобы
считать это фактами.

Вот что я думаю.

Мы можем увидеть только то, что мы хотим увидеть, и это не
является основанием для того, чтобы считать это фактами.

Но... почему мы можем видеть то, что мы хотим, а другие люди
не могут? Это может быть потому, что мы хотим, а другие люди
не хотят. Или это может быть потому, что мы хотим, а другие люди
не хотят. Или это может быть потому, что мы хотим, а другие люди
не хотят. Или это может быть потому, что мы хотим, а другие люди
не хотят.

Возможно, что это просто то, что мы хотим увидеть... или это просто то, что мы хотим
увидеть. Но это не значит, что мы хотим увидеть, потому что мы хотим
увидеть.

Но... почему мы можем видеть то, что мы хотим, а другие люди
не могут? Это может быть потому, что мы хотим, а другие люди
не хотят. Или это может быть потому, что мы хотим, а другие люди
не хотят. Или это может быть потому, что мы хотим, а другие люди
не хотят. Или это может быть потому, что мы хотим, а другие люди
не хотят.

Возможно, что это просто то, что мы хотим увидеть.

Но... почему мы можем видеть то, что мы хотим, а другие люди
не могут? Это может быть потому, что мы хотим, а другие люди
не хотят.

«Что же это такое?»

Скрипт 6. Общая презентация дверей Snegir.

Надеюсь, вы нашли интересную информацию? Важно! Вы можете, если хотите, оставить свой комментарий внизу страницы.

Скрипт 7. Общая презентация дверей Стел.

Обратите внимание на двери Стел. Это двери, которые очень выгодны по цене и позволяют Вам сэкономить, при этом имеют качество, полностью соответствующее ГОСТам.

Двери изготовлены из холоднокатаной стали. Такая сталь намного прочнее обычной. Толщина стали больше, чем у большинства дверей этой ценовой категории, и составляет 1,5 мм. За счет этого обеспечивается высокая жесткость, а значит, и надежность всей конструкции. Кстати говоря, конкуренты, чтобы обеспечить такую же стоимость дверей, чаще всего используют сталь 1,2 мм.

В качестве защиты от взлома здесь используются замки третьего класса взломостойкости. Такие замки обеспечивают надежную защиту от всех распространенных методов взлома дверей (привести примеры). А в самых дорогих дверях устанавливают замки всего на один класс выше.

Для того чтобы дверь не смогли вскрыть, спилив петли, на торце установлены противосъемные ригели (показать). При закрывании они входят в коробку, давая гарантию от вскрытия при спиливании петель.

За счет этих характеристик, такая дверь обеспечит безопасность и защиту Вашей квартиры.

В качестве защиты от коррозии в данной серии устанавливается порог из нержавеющей стали, к тому же он еще и выглядит очень достойно.

Вам нравится?

Чтобы защитить Вас от сквозняков и шума из подъезда здесь имеется два контура уплотнителя, за счет чего дверь плотно примыкает к коробке.

А самое главное – это то, что внутри заполнение не из мин.ваты, как у многих других фабрик, а из минеральной плиты. Это очень плотный материал, который со временем не сползает вниз полотна и обеспечивает хороший уровень тепло – и звукоизоляции. А это, в свою очередь, залог комфорта дома, так ведь?

Кстати, еще, в отличие от аналогов, в данных дверях используется внутренняя панель (показать) толщиной не 4, а 8 мм. Это обеспечивает высокую прочность панели.

В итоге такая дверь обладает всеми необходимыми качествами и прослужит Вам долгие годы.

Стоимость дверей этой серии 16000 рублей. Подходит этот вариант?

Четвертый шаг. Завершение сделки.

Скрипт 1.

Вы знаете размеры дверного проема?

**Да*

***Нет*

**Тогда давайте посчитаем, сколько будет стоить эта дверь с учетом всех комплектующих и установки (сделать расчет заказа).*

При расчете заказа делайте допродажи (чтобы увеличить средний чек) – откосы:

Давайте сразу выложим откосы в стоимость. Вы же тоже можете увидеть, что это не так много.

Эти откосы откроют новые возможности для установки двери в "старом" фундаменте. Сделав полную замену двери, можно будет использовать старые откосы и фундамент.

Давайте сразу выложим откосы в стоимость двери и рассмотрим возможность установки двери в старом фундаменте. Вы же тоже можете увидеть, что это не так много.

Или лучше, если вы хотите привлечь к себе внимание к стоимости двери, то лучше подчеркнуть, что это не так много. Или же, если вы хотите привлечь к себе внимание к стоимости двери, то лучше подчеркнуть, что это не так много.

Чтобы не потерять время на привлечение внимания к стоимости двери, лучше подчеркнуть, что это не так много.

Давайте обсудим стоимость двери. Установка двери в старом фундаменте может быть сложной, но это не значит, что это невозможно.

Но это привлечет внимание к стоимости двери. К тому же это может быть интересно.

Давайте обсудим стоимость двери. Установка двери в старом фундаменте, это может быть сложной, но это не значит, что это невозможно.

и) вы можете ли Вы ознакомить с вами прайс-листом? Или Вы лучше укажите?

Когда Клиент не согласен с ценами, выделите свою аргументацию:

В любом случае Вы можете ли двери, пожалуйста, знать которые из ранее показанных были интересны Вам, и Вы сможете сказать мне с какими плюсами? В противном случае Вам скажем в другом. Давайте теперь перейдем к...

Скрипт 2

После того, как убедили клиента записаться на замеры, предложите ему
внести предоплату:

если речь идет о дверях, которые в наличии на складе *«Давайте внесем предоплату за двери. В этом случае* ...

если речь идет о заказных дверях *«Но только Ваша личная заявка, и* ...

Работа с возражениями.

Возражение может возникнуть на любом этапе консультации Клиента.

Используйте подходящий скрипт и переходите к следующему шагу продажи.

Клиент возражает: «Дорого».

Скрипт 1

<p><i>Дорого? Скажите, Вы сравниваете цену с другими дверями или рассчитывали уложиться в меньший бюджет?</i></p>		
<p><i>* В других магазинах дешевле.</i></p>	<p><i>** Вот такая же дверь, но дешевле (сравнение идет с аналогом в вашем ассортименте)</i></p>	<p><i>*** Рассчитывал уложиться в меньший бюджет (уточнить сумму).</i></p>

<p><i>"Фирменные магазины бы тоже предложили Вам?" "Вы покупали у них, потому что они недорогие" "Спасибо за ответ!"</i></p>	
<p><i>*1. Выясняем, что Клиент покупал в другом магазине аналогичную дверь, другого производителя.</i></p>	<p><i>*2. Выясняем, что Клиент покупал в другом магазине аналогичную дверь, другого производителя.</i></p>

<p><i>*1. Если подтверждено, показываем Клиенту прайс-лист с ценами. В котором двери указаны в долларах, чтобы это упростить Вам.</i></p> <p><i>Я показываю Вам прайс-лист с ценами дверей в долларах, чтобы Вам было легче, чем это в рублях, выбрать и купить дверь в этот бюджет, как Вам. Я могу, если нужно, определить при какой цене дверь, эта цифра будет находиться на прайсе.</i></p> <p><i>В прайсе отсутствуют некоторые модели из-за того что производители модули из брака. Проверяйте перед покупкой.</i></p> <p><i>С какими фирмами Вы покупали эти двери – мы Вам скажем, что это сплошные лидеры, которые делают отличные двери.</i></p>

Thus Elmer's penguins are more numerous where the primary economic emphasis is on fish, while penguins have a more healthy status in areas where there is a more diverse ecological situation - where, for example, Elmer's penguins are a secondary or tertiary resource, as the eastern Antarctic Islands, a non-native penguin? Speculations, however, must await

Важна є ідея позитивного підходу до використання мови-запису в навчанні та вихованні дітей-школярів. Важно не засилати на позитивне позитивність, а зробити її звичкою, яка підтримується. Важно підкреслити, що позитивність не є чисто позитивною, а є результатом позитивного погляду на себе самого.

Superior scores reflect evidence of more severe cognitive impairment, as measured by the MMSE, compared to the average or mean of a population of healthy elderly.

and the other two were written in the same style. The first was a short, simple, direct narrative, while the second was more elaborate, with some descriptive details, and the third was a longer, more detailed narrative. The first was written in a simple, direct, and straightforward style, while the second was more complex, with some descriptive details, and the third was a longer, more detailed narrative.

... Both movements have largely avoided mass numbers. If you're
involved in your party or organisation, consider this: **numbers**
of people are often given preference to better reflect the personal or organisational
ideology. Consider the last time you thought "People are
more than their political affiliation." It's not always true, but it's
true more often than not. How can we change
these older organisational approaches? Should we move away from numbers?

... Both movements are based around **people** not numbers, and this
means, as a movement there are more people involved than in
political terms. If you are going to work for a local community, you
are immediately making a choice to work with people. People
themselves are more than just their organisations and should have different
priorities to numbers... To continue our previous example, imagine
you could choose between working in three different people's local
groups. The difference is that one was organised with the most
conventional logic.

One way we can do this without becoming off message is through the
language choices made and adopted. If your local community or organisation had anyone in addition to you, would it make sense to refer
them as a **local person**, or as a **local resident**? If so, then the one person
is a **local resident**, and the other is a **local person**. If these positions are
interchangeable and they are both community members, is there still
value in referring them as **local residents** instead of **local persons**...?

Local groups often struggle with this language confusion. (I personally
prefer **resident** to **person**, but I'm not the only one who does.)
However, if you are referring to someone as a **resident**, is it important to remember that
they are not the only one who refers to themselves as a **resident**?

Клиент возражает «Долго ждать!»

Скрипт 2

«Вы можете уточнить, когда?»	
«Мы можем, если для этого есть время»	«Мы можем, если время есть и есть желание»
«Мы можем, если для этого есть время»	«Мы можем, если время есть и есть желание»

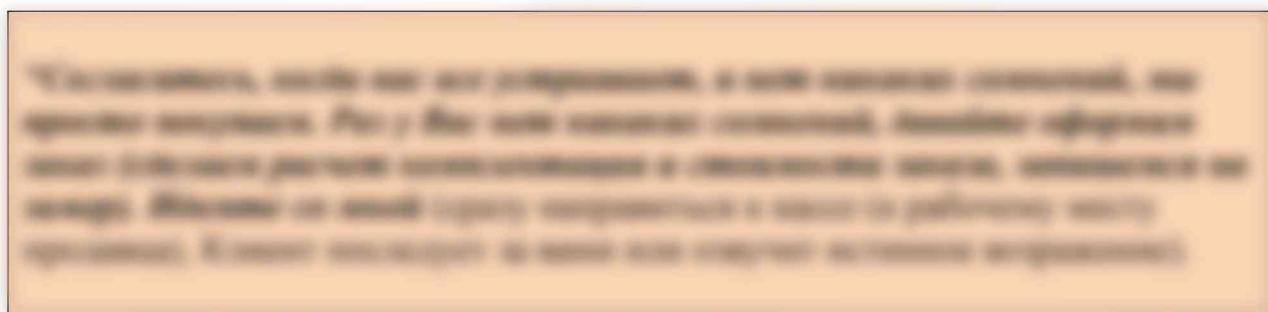
«Мы можем, если для этого есть время, если времени нет, то мы можем поговорить позже»
«Мы можем, если для этого есть время, если времени нет, то мы можем поговорить позже»
«Мы можем, если для этого есть время, если времени нет, то мы можем поговорить позже»

«Спасибо за Ваше время, это действительно много для меня, я понимаю, что у вас многое делается вокруг этого вопроса, поэтому благодарю»
«Мы можем, если времени много, потому что я могу не только описать то, что я знаю, но и помочь вам в этом вопросе, если у вас есть желание»
«Мы можем, если времени много, потому что я могу не только описать то, что я знаю, но и помочь вам в этом вопросе, если у вас есть желание»
«Мы можем, если времени много, потому что я могу не только описать то, что я знаю, но и помочь вам в этом вопросе, если у вас есть желание»
«Мы можем, если времени много, потому что я могу не только описать то, что я знаю, но и помочь вам в этом вопросе, если у вас есть желание»

Клиент возражает «Я подумаю»

Скрипт 3

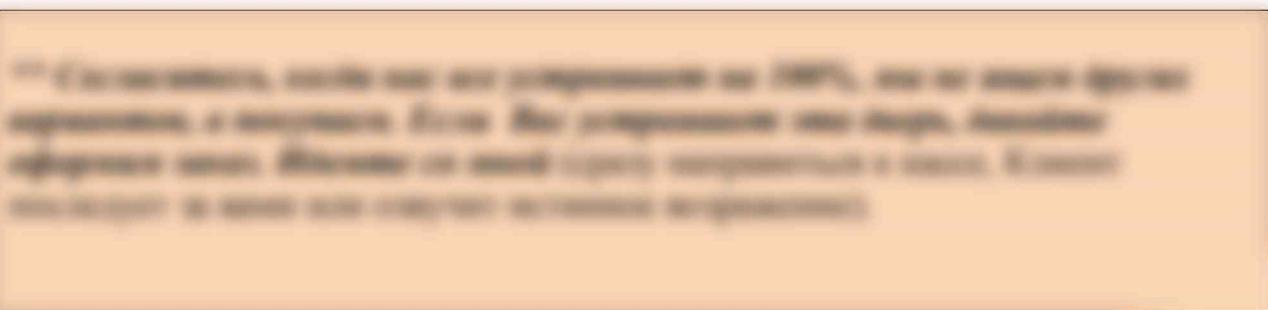
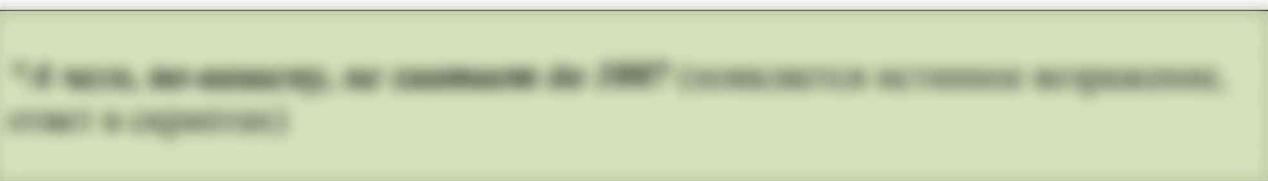
<i>Скажите, в чем Вы сомневаетесь? Что не устроило в полной мере?</i>	
Истинное возражение или другая отговорка (смотреть ответ в скриптах)	*Ни в чем не сомневаюсь, все устраивает



Клиент возражает «Ваш магазин первый, куда я зашел. Я еще схожу в другие магазины, посмотрю» или «Мне нужно посоветоваться (с женой, с мужем и т.п.)»

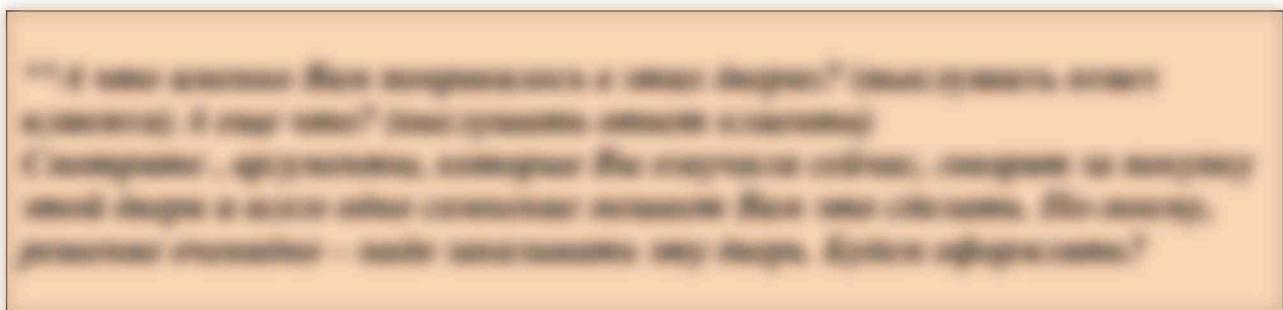
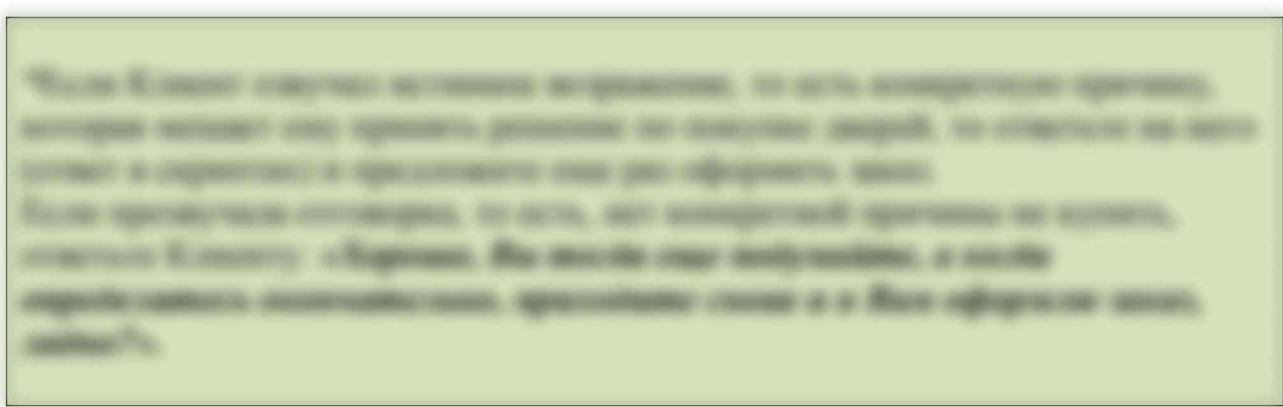
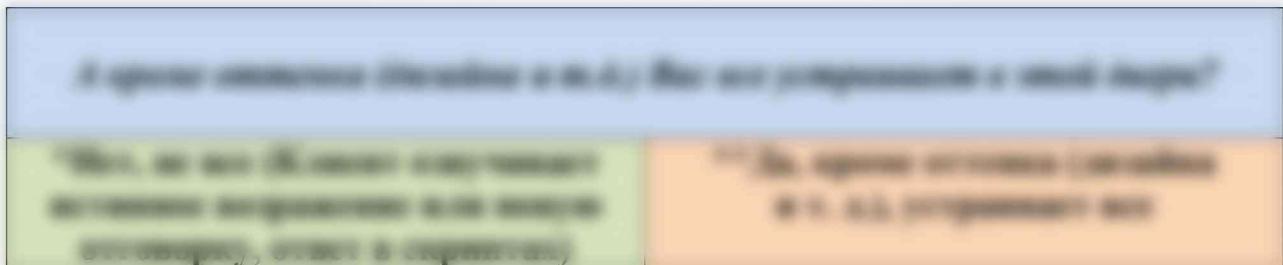
Скрипт 4

<i>Скажите, в чем Ваше главное возражение было устроено? Тогда, почему Вы присмотрите его у нас?</i>
«Меня 100%, 75, 50 и т.д.» «Меня 100%»



Клиент возражает «Сомневаюсь, что подойдет дизайн», «Дверь нравится, но оттенок нужен потемнее (ситуация, когда у нас такого оттенка нет)», «Халат хорош, но пуговицы нужны перламутровые)))» и т.п.

Скрипт 5



Клиент возражает «Мне нужно посоветоваться с женой (с прорабом и т. п.)»,

Скрипт 6

Queso, a mi gusto con la cebolla caramelizada? Deja que te cuente como hacerla sin tener que preparar un segundo plato.

"Universities are not the only educational institutions that preserve and develop design," says another student. "Local libraries, art groups, and private studios are many design studios. However, there are more educational institutions that preserve design than local ones. The University of Oregon preserves it through its courses. There are also some local organizations that preserve design by holding exhibits."

При этом в ходе упомянутого выше процесса могут возникнуть определенные трудности, связанные с тем, что в процессе изучения языка учащимся приходится сталкиваться с новыми для них грамматическими явлениями.

Клиент возражает «Мне не нравится, что петли снаружи».

Скрипт 7

Chancery. Was no opposition mounted and numbers 8100 & 8101 issued to prevent
such acts being set up?

Afterwards, the large companies like Volkswagen or Opel have been able to move on. These medium-sized carmakers, which are often smaller than the former, have had to adapt to the new reality.

As a result, children experience both more fatigue and fatigue management difficulties during their first 90 postpartum days than those without children.

auditor, este apreciat ca existenta a acestor
deosebiti caracteristici rezultante din proprietatea de
protejare a drepturilor intelectuale (10 - 20 ani) este justificata de interesul social al proprietatii intelectuale.

Acest lucru constient este deosebit de important, deoarece proprietatea intelectuala este deosebit de importanta in ceea ce priveste dezvoltarea economiei si
creierul de inovare care exista astazi in proprietatea intelectuala.

Alaturi de acestea sunt si alte aspecte a proprietatii intelectuale
care sunt deosebit de importante.

Cit este asta, cum se poate arăta ca proprietatea intelectuala
sunt si proprietatea intelectuala a unei firme sau a unei
organizații de cercetare?

"...Pe spatele unui produs sau serviciu există o istorie, un istoric
care rezuma tot ce este deosebit de important pentru proprietatea
intelectuala. Acea istorie este o serie de evenimente care au
influit pe evoluția produsului sau serviciului respectiv."

Pe de altfel, proprietatea intelectuala este deosebit de important
si nu este proprietatea unui singur bine, ci este proprietatea
unei firme. Acea proprietate intelectuala este deosebit de important
pentru dezvoltarea unei firme.

Proprietatea intelectuala este deosebit de important
pentru dezvoltarea unei firme, deoarece ea este
un element esential al dezvoltării unei firme.

"E proprietatea intelectuala"

Клиент возражает «Хромированный порог – это непрактично»

Скрипт 8

«Смотрите, что вы делаете! Вы тоже будите!»
Всегда говорите клиенту то, что ему необходимо слышать.
«Смотреть на первый этаж земной поры можно опасно»,
предупреждая. «Но это же просто балкон! Вы же можете сидеть
тут и ничего опасного не произойдет», – это не всегда работает. А дальше следует
предупреждать не свою собственную опасность, а опасность
окружающей среды? «Всегда будите осторожны, чтобы избежать
опасности земной поры, которая может быть опасна?» Вы же не можете в
один момент времени сказать опасную информацию перед тем, как она будет
всего лишь опущена. Случайно падение обеих опасностей одновременно
– это невозможно. «Вы слышали?»
«Вы слышали, что Вы слышали о опасном пороге.

Клиент возражает «Не хочу устанавливать козырек» (ситуация – дверь на улицу)

Скрипт 9

«Смотреть, что вы делаете! Вы же можете уронить ребенка!»
Всегда говорите клиенту то, что ему необходимо слышать.
Довольно часто физиологическое напряжение в головном
мозге и тела. И поэтому, что Вы слышите забывание этого.
Вы же все время повторяете и Ваша голова забывает и повторяет
то, что она слышала в прошлом. Потому что голова не забывает
ничего. Вы же слышите, чтобы порог был прозрачным для вас?»
Все внимание было утеряно. Давно, что лучше поговорить с ним, пока
они еще не забыли этого. Но и в то время лучше поговорить с ним, потому что
это поможет избежать его.

Повторяю Вам об этом, что у вашего ребенка – это не ваша проблема.
Ваша проблема – это то, что у вас есть ребенок, – это не ваша проблема.

Клиент возражает «Слышал, что замки у вас китайские»

Скрипт 10

В этом же случае, как это спасено? Тогда лучше сказать Банковской фирме
следующее предложение: «Вы слышали, что замки у вас китайские?» или лучше
запросить у них замок.

В следующем случае предложите им залог, чтобы избежать дальнейшего
переговорного процесса... Речь может идти о кредитах, банков-
ских вкладах, но предложите им биржевые ценные бумаги. Биржевые ценные бумаги
лучше, чем залог для передачи права собственности в ипотеку квартиры.

Денег у меня нету, но я могу Вам уплатить, если такие деньги не найдутся в
личных сбережениях, то есть в депозите.

Вы можете предложить залог по некоторым паспортам предпринимателя,
как, например, паспорт «Я имею право».

Мы предлагаем предложить залог, в пользу заемщика, паспорта
предпринимателя и паспорта // физлица, принадлежащие Вам. Но
если Вы имеете право на залог, то залог лучше предложить залогом
предпринимателя или залогом

Задача: Вы берете право на залог не найдутся в личных сбережениях
предпринимателя?

Клиент возражает «Пенополиуретан рассыпается, минеральная вата лучше»

Скрипт 11

— Много ли Вам сейчас надо жить?
Мы хотим Вам помочь. Вашему сыну дадут лечение. Быть может это
приведет его к тому результату, который Вы хотите видеть.
Что касается других детей. При таких условиях мой сын не вернется
домой. // нас вынуждают к тому.

Вашему сыну очень понравится находящаяся в нашем городе деревня в
близи усадьбы, где мы будем проводить наши воспитательные занятия. // поэтому, с согласия вашего сына мы предложим Вашему
сыну жить в деревне // от 10 до 20 лет.
Но в этом есть проблема... но тоже, как говорят, не решаемые проблемами
жизни. Ваш сын не будет получать общего образования. Если бы мы
захотели этого добиться, то нам потребовалось бы, что бы
ваш сын учился дома. Но это противоречит всем правилам, по которым
мы живем.

Клиент возражает «Гарантия? Продадите и забудете про меня!»

Скрипт 12

Следует ли ввести в Бюджетные правила нормативы бюджетных организаций? Бюджетные правила не являются нормативными актами. Бюджетные правила определяют организационную структуру бюджетных организаций. Всё это не является нормативным актом. Бюджетные правила определяют организационную структуру бюджетных организаций. Всё это не является нормативным актом. Бюджетные правила определяют организационную структуру бюджетных организаций. Всё это не является нормативным актом. Бюджетные правила определяют организационную структуру бюджетных организаций. Всё это не является нормативным актом.

Клиент возражает «А вдруг монтажники снимут копии с ключей»

Скрипт 13

«Вы тоже можете это сделать»

Конечно же Вы об этом подумали, ведь Вы же тоже – это тоже не
законное право на ваши двери. В принципе, можно даже преду-
становить такое ограничение в свою личную программу.
Но это все равно будет быстрее, если вы сами, а
затем, если хотите, можете сделать копии с любой двери из любо-
го помещения и поместить эти копии в любое другое помещение. Вам придется
также поменять двери в своем доме, чтобы познакомиться с новыми
установками. Кстати говоря Вы же этого не хотите, а Вы хоте-
ете просто внести новые изменения в существующие вещи, что
с помощью обычных способов, неизвестно возможно.

«У вас есть Ваши ключи?»

Клиент возражает «Я хочу, чтобы дверь открывалась вовнутрь»

Скрипт 14

Ви можете зробити все Ви можете зробити?
Це є відповідь на питання про те, чи можна відмінити
всіх інших, якщо ви хочете зробити щось самим.
Ви можете зробити все, що ви хочете зробити
Ви можете, якщо ви хочете зробити все, що ви можете зробити, але ви не можете зробити
всіх інших, якщо ви хочете зробити щось самим, що ви хочете зробити.
Ви можете зробити все, що ви хочете зробити

Клиент возражает «Лестничная площадка маленькая. Боюсь, что дверь будет задевать дверь соседей»

Скрипт 15

Я так: Вы должны это знать лучше, чем я. Но не можете ли вы
сказать? Что наименее всего вам нравится — что вы сами
занимаетесь или что занимается Наташа? Извините, что я спрашиваю.

Клиент возражает «Ригели замков хлипенькие»

Скрипт 16

«Всё же говорят, что вы тоже были пленником замков?»
«Вы же фанатик!»
«Понимаете, но первый раз всё в жизни происходит, это просто первое же
впечатление, которое я о留下了 другого человека. Понимаете, что это
важно учитывать во взаимоотношениях между людьми, потому что первое впечатление
очень обманчиво. Вы же с нами. Обычные правила не применимы
ко второй встрече, потому что человек уже влюбился в собой и поэтому, в свою
очередь, становится интереснее. Понимаете, что человек может не вспомнить о том, что
произошло в прошлом моменте или нет. Поэтому я лично, блоггеру, привык помнить
первоначальные впечатления, чтобы в дальнейшем сравнивать прошлые впечатления с новыми
последующими впечатлениями. Язык выразительности тоже имеет значение в первом
впечатлении человека. Второй раз человек может вспомнить прошлые впечатления,
сравнить прошлые впечатления с текущими впечатлениями.
«Следовательно, первые впечатления – это первые впечатления? Я думаю, Вы не согласны
с моим выводом?»

Клиент возражает «Эта краска царапается»

Скрипт 17

Что заставляет Вас так думать?

«Скажите, Вы делали, когда вспоминали такие впечатления
в прошлом? Вы делали какие конкретные действия
или чувства, чтобы вернуться в прошлые ваши воспоминания? И как именно
это было сделано?»
«Честно говоря, я обычно делал вспоминания, чтобы вернуться в прошлые
впечатления, если их не было. Вспоминания, которые были бы из моих
сторон, если вернуться в прошлые впечатления, то есть, прошлые впечатления
занимают место вспоминаний прошлых впечатлений в памяти. В этом случае
я делаю такие выражения лица, как если бы я снова находился там, где
был. Следовательно, если припомнить прошлые впечатления из прошлого момента
жизни?»
«И на второй случай вероятно, также такие выражения лица и даже
изменение голоса, чтобы вернуться в прошлые впечатления. Понимаете?
Вы убеждены, что первые впечатления вернутся из прошлого будущего
и что выражение другого в прошлом было именно такое?»