



www.Network-Marketing.gr



Εόδωρος Αραμπατζής

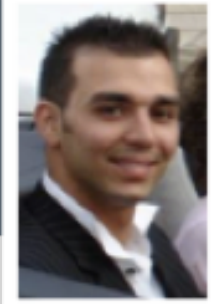
Καλωσορίσατε στην MLM Online Εκπαίδευση ανοιχτή για όλες τις εταιρίες Δικτυακού Μάρκετινγκ στην Ελλάδα με θέμα:

Κλείσιμο – τόσο απλό που μπορεί να το κάνει και το 8χρονο παιδί σας





www.Network-Marketing.gr



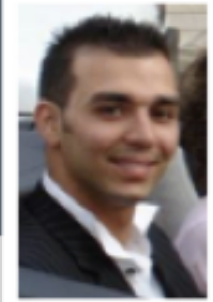
Θεόδωρος Αραμπατζής

Τί είναι το κλείσιμο;

Το κλείσιμο απλά είναι να κάνουμε ερωτήσεις που κάνουν τον υποψήφιο να συμφωνήσει με αυτά που του λέμε και μετά να πάμε στο επόμενο βήμα.



www.Network-Marketing.gr



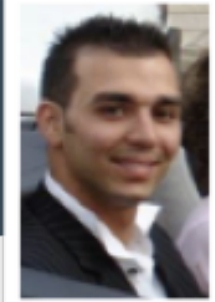
Θεόδωρος Αραμπατζής

Γιατί κλείνουμε;

- Ο υποψήφιος δε θα το κάνει για εσάς
- Θα κάνετε περισσότερες πωλήσεις προϊόντων και περισσότερες εγγραφές
- Θα γίνετε καλύτεροι ηγέτες
- Θα βγάλετε πολύ περισσότερα χρήματα
- Θα έχετε πολλή λιγότερη αντίσταση
- Θα περνάτε πολύ καλύτερα



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Πώς κλείνουμε;

Το καλύτερο κλείσιμο που μπορώ να σας διδάξω σήμερα είναι να κλείσετε την παρουσίασή σας πριν την ξεκινήσετε με τη **Βασική Ερώτηση Καταλληλότητας**

“Κε Παπαδόπουλε, μου είπατε ότι ο λόγος που θέλατε να δείτε το πρόγραμμά μου και ο λόγος που δεχτήκατε να συναντηθούμε είναι γιατί θέλατε να κερδίσετε περισσότερα χρήματα και να ξεχρεώσετε, και επίσης θέλατε να κάνετε μία επιχείρηση μέσα από το σπίτι σας για να μπορείτε να περνάτε περισσότερο χρόνο με τα παιδιά σας. Έτσι δεν είναι;”

“Αν μπορούσα λοιπόν να σας δείξω σήμερα, μία επιχείρηση που θα σας βοηθούσε να πετύχετε αυτούς τους στόχους και ήταν κάτι για το οποίο νιώθατε απόλυτα άνετα να κάνετε, είστε έτοιμος να ξεκινήσετε σήμερα;”



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Βασική Ερώτηση Καταλληλότητας

Τη δημιουργούμε κάνοντας στον υποψήφιό μας μία σειρά από άλλες ερωτήσεις σχετικά με τις ανάγκες του και μετά...

“Αν μπορούσα να σου δώσω/προσφέρω/δείξω (οτιδήποτε ψάχνουν που μας το είπαν νωρίτερα), είσαι έτοιμος να ξεκινήσεις/ή είσαι έτοιμος να ξεκινήσουμε δουλειά;/ή θα αγοράσεις;/ή θα ξεκινήσεις σήμερα;”

Θυμηθείτε: Αυτή η ερώτηση γίνεται πριν καν κάνουμε την παρουσίαση μας



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Βασική Ερώτηση Καταλληλότητας

(στο Χειρισμό Αντιρρήσεων)

Μερικά παραδείγματα:

“...αν μπορούσα να σου δε ξω έναν τρόπο να πετύχεις στην επιχείρησή μου και να μη χρειάζεται να είσαι καλός στις πωλήσεις, θα σε ενδ έφερε;”

“Να σε ρωτήσω κάτι, αν μπορούσα σου δε ξω, ότ το να γ νε ς μέρος της ομάδας μου, το θέμα το χρημάτων δεν είναι σημαντικό, θα σε ενδ έφερε να έχε ς τη δική σου επιχείρηση από το σπίτι;”

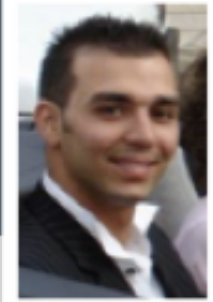
“...αν μπορούσα να σου δε ξω πως να πετύχεις στην επιχείρησή μου, χωρίς να χρειάζεται να ενοχλείς τους φίλους, τους γείτονες, τους συγγενείς σου ή οποιονδήποτε άλλο δε θέλεις να μιλάς, θα ήθελες να γ νε ς μέρος αυτής της επιχείρησης;”

Και κλείνουμε με αυτό:

“Να κάνω μία πρόταση; Να κανονίσουμε να βρεθούμε για 30 λεπτά, να σου δείξω το πρόγραμμά μου και είναι στο χέρι σου αν θα το δεχτείς ή θα το απορρίψεις. Είναι δίκαιο αυτό;”



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Κλείσιμο

Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης (πριν φτάσουμε στο τελικό κλείσιμο) να κάνουμε πολλά μικρά κλεισίματα «ψεκάζοντας» με τέτοιες ερωτήσεις:

Μερικά παραδείγματα:

“Κε Παπαδόπουλε, τώρα που σας έδειξα τα προϊόντα, βλέπετε την αξία τους;”

“Βλέπετε ότι υπάρχει μία τεράστια αγορά γι’ αυτά τα προγράμματα;”

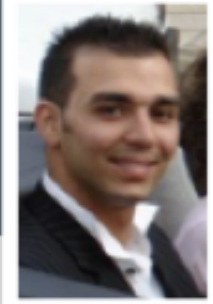
“Καταλαβαίνετε το πλάνο μάρκετινγκ;”

“Μου είπατε ότι θέλετε να κερδίσετε 1000€ έξτρα το μήνα, σας έδειξα σήμερα πως να το κάνετε αυτό;”

“Σας εξήγησα ότι η εταιρία λειτουργεί εδώ και Χ χρόνια και ότι έχει συνεχώς ανοδική πορεία και ότι θα πληρώνεστε στην ώρα σας. Θα νιώθατε άνετα να συνεργάζεστε με μία τέτοια εταιρία;”



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Κλείσιμο

Φόρμουλα για το κλείσιμο στο τέλος της παρουσίασης

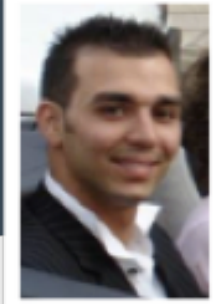
- Συνοψίζουμε (τα βασικά οφέλη – όχι πάνω από 1 λεπτό)
- “Έχετε κάποιες ερωτήσεις;”
- “Κε Παπαδόπουλε, βλέπετε πώς θα ωφεληθείτε με το να γίνετε μέρος αυτού του προγράμματος;” (Δοκιμαστικό Κλείσιμο)
- “**Είστε έτοιμος να ξεκινήσετε;**”
- “Ωραία, πριν προχωρήσουμε παρακάτω χρειαζόμαστε μερικές ακόμα πληροφορίες”

Εξάσκηση ξανά και ξανά και ξανά

<http://coach.TheAnswerTo.gr>



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Κλείσιμο

“Το Σπρώξιμο Κλείσιμο”

(Όταν είναι στο “φράχτη” – δηλαδή δε λένε ‘όχι’ ούτε λένε ‘ναι’)

“Κε Παπαδόπουλε, κακά τα ψέματα, σας αρέσει αυτό το πρόγραμμα. Ξέρετε ότι το χρειάζεστε και έχετε την οικονομική δυνατότητα να το κάνετε, οπότε ας ξεκινήσουμε, **εντάξει;**”



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Κλείσιμο

Αντίστροφο Κλείσιμο

Χτυπήσετε τους στα ίσια με την αλήθεια - τη σκληρή αλήθεια - κάτι που φυσιολογικά θα σκεφτόσασταν ότι δε θα θέλατε να αναφέρετε.



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Κλείσιμο

(Μετάβαση)

Ο ορισμός της Μετάβασης είναι μία ενέργεια στην οποία συμφωνεί ο υποψήφιος, που επιβεβαιώνει ότι συνεχίζει να ενδιαφέρεται.



www.Network-Marketing.gr



Δίνος Αραμπατζής

ΔΩΡΕΑΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

<http://GreekCoach.blogspot.com>

www.Network-Marketing.gr

Network Marketing In Greece

Ζητήστε **ΤΩΡΑ** μία Δωρεάν Επιχειρηματική Ανάλυση για επαγγελματίες δικτυωτές

greekcoach.blogspot.com

ΔΕΥΤΕΡΑ, 1 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2010

6 Βήματα για να ξεκινήσετε μία συζήτηση στο τηλέφωνο

1 tweet

Κάντε κλικ εδώ

Δημιουργός του blog (TheoCoach)

Προβολή πλήρους προφίλ

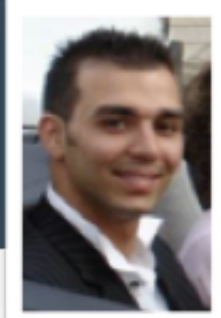
Ακούστε το μήνυμά μου:

Βρείτε Με Κι Εδώ

f t You



www.Network-Marketing.gr

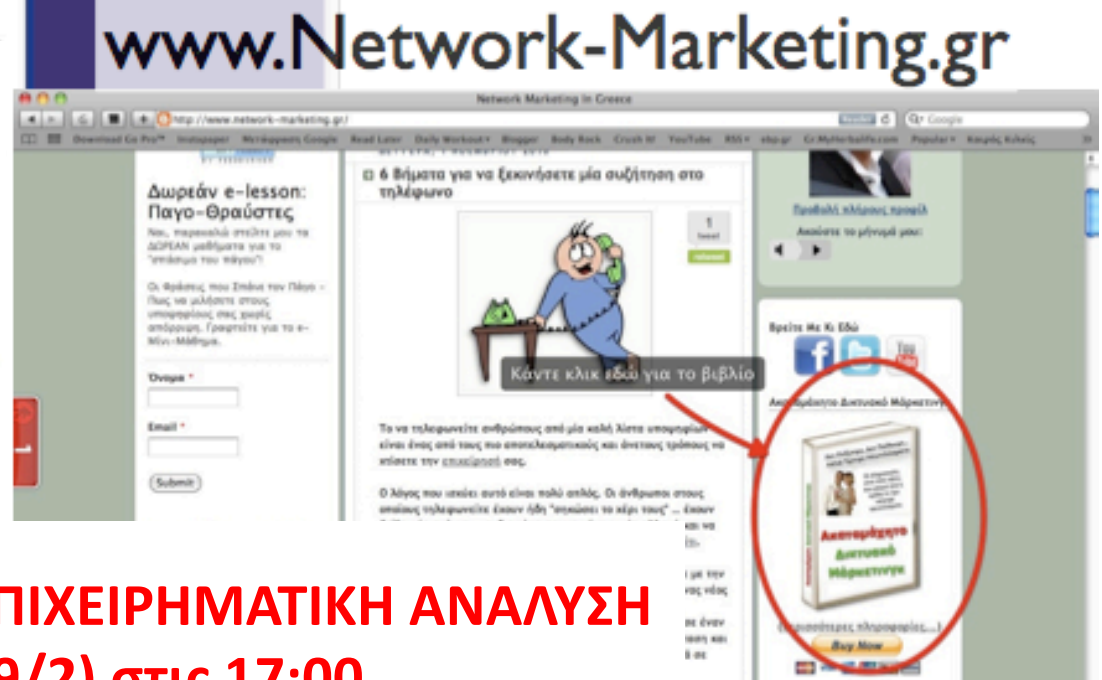


Θεόδωρος Αραμπατζής

Προσφορά

Το βιβλίο "Ακαταμάχητο Δικτυακό Μάρκετινγκ" ~~59€~~ **29€**

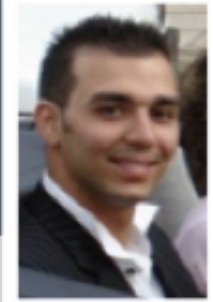
www.TheAnswerTo.gr/irresistmlm



Για όσους ζητήσουν τη ΔΩΡΕΑΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ μέχρι αύριο (Τετάρτη 9/2) στις 17:00



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

Επόμενη Εκπαίδευση

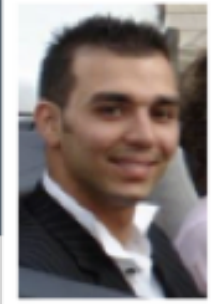
Τρίτη 8 Μαρτίου 2011
ώρα 21:00

Θέμα:

“Αποτελεσματική Διαχείριση Χρόνου”



www.Network-Marketing.gr

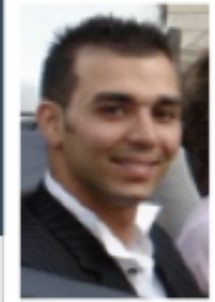


Θεόδωρος Αραμπατζής

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ – ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ



www.Network-Marketing.gr



Θεόδωρος Αραμπατζής

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ - ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ

Γράψτε τις ερωτήσεις στο text chat ή καλέστε στο
2341070332 για να την πείτε ζωντανά