

Как работать с возражениями.
Самые распространенные возражения кандидата в МЛМ-бизнес.

Автор книги Дмитрий Кухтенков



Email: kuhtenkov@mail.ru

Skype: [dimson030878](https://www.skype.com/user/dimson030878)

Здравствуйте, меня зовут Дмитрий Кухтенков. Занимаюсь МЛМ-бизнесом с 2009 года. Соавтор системы «Скорая помощь 3.0» - легкая система дубликации. Обучаю тому, как продвигать бизнес в интернете, как раскрутить личный бренд, автоматизирую бизнес.

Более подробно обо мне и моих проектах можете узнать на моем блоге www.kuhtenkov.com

В этой книге я поделюсь уникальным опытом, с чем приходилось сталкиваться в работе и как с этим бороться, только реальные примеры, никакой теории. Все техники работы с возражениями просты в применении и классно работают. Конечно, появляются новые возражения, но те которые описаны в этой книге остаются наиболее популярными!!! Все зависит от компании, с которой Вы сотрудничаете и конечно от людей, которым Вы делаете свое бизнес предложение. Ну, от слов к делу.

Множественные источники дохода в интернете
<http://kuhtenkov.com/>



Банальные возражения.

Первое возражение: У меня нет денег, нужны деньги.

Ответ 1: Супер, вот именно поэтому я сейчас с Вами разговариваю, потому что у Вас нет денег, и мое предложение способно изменить Ваше финансовое положение к лучшему в кратчайшие сроки, и я Вам еще раз рекомендую пересмотреть концепцию компании «Ток Фьюжн».

Ответ 2: Сколько времени у Вас уже нет денег? Некоторые говорят 2 месяца, 1 год, 20 лет. Если Вы продолжите заниматься тем, чем ты занимаетесь, у Вас еще ровно столько же времени не будет денег. Поэтому я Вам еще раз рекомендую пересмотреть информацию о компании «Ток Фьюжн» (Ваша компания).

Второе возражение: У меня нет времени, либо я вступлю позже, я зарегистрируюсь через неделю/месяц.

Ответ: У меня сейчас на подписании два толковых сетевика с опытом работы и есть такая ситуация, если Вы сейчас регистрируетесь, эти два человека идут под Вас, и эти два человека будут работать на Вас. А если Вы регистрируетесь через неделю, то Вы идете под этих людей, и Вы уже будете работать на них. Что Вам интересно из этих двух вариантов скажите, пожалуйста, мне?!

Третье возражение: Если компания не открыта официально, и кандидат говорит, что я вступлю позже (через пол года, год).

Ответ: Поезд под названием «Ток Фьюжн» (Ваша компания) уже едет, и его не остановить, он войдет в нашу страну либо с Вами, либо без Вас. Если с Вами, то у Вас будет чек на 40 тыс. \$ буквально через пару лет, и если Вы упускаете эту возможность, Вы остаетесь с тем, что имеете. Что Вы выбираете 40 тыс. \$ в месяц или то, что имеете? Сейчас такая возможность есть, чуть позже этой возможности уже не будет. Что Вы выбираете?

Четвертое возражение: У меня нет времени заниматься этим бизнесом.

Здесь подразумевается открытый вопрос: Имеет ли смысл заниматься этим бизнесом, когда у меня и так мало времени!

Множественные источники дохода в интернете

<http://kuhtenkov.com/>

Ответ: Имеет. В этом бизнесе можно добиться желаемого результата, если в начале уделять только пару часов времени, по одной встрече в день. Кто станет Вашим партнером, тоже имеет немного времени и т. д. На пенсии у Вас будет много времени и не будет денег. Со средней интенсивностью можно построить бизнес за пол года.

Пятое возражение: У меня бедный круг знакомых, они не могут тратить деньги на Вашу продукцию.

Подразумевается открытый вопрос: Смогу ли я добиться успеха в этом бизнесе, если мой основной круг знакомых обладает не высокой покупательской способностью?

Ответ: Во-первых, у Вас в любом случае появятся свои клиенты, у нас много таких консультантов, у которых тоже был небольшой круг общения и теперь они успешные бизнесмены. Во-вторых, давайте им поможем и покажем возможность улучшить их качество жизни. У них у самих большой круг общения и клиентов будет еще больше, чем у Вас. Мы поможем им делать доход и делать бизнес.

Шестое возражение: У меня богатый круг знакомых и они не будут покупать Вашу продукцию.

Это отговорка. У кого все знакомые богатые, тот сам богатый. Не надо уличать в обмане.

Ответ: Компания производит уникальную продукцию, и многие богатые люди используют ее.

Седьмое возражение: Я не умею продавать.

Открытый вопрос: Необходимо ли для того, чтобы добиться успеха в этом бизнесе, иметь какие-либо особенные способности к торговле?

Ответ: Нет. Достаточно тех, какие у Вас уже есть. Скажите, Вы кино смотрите, книги читаете, по магазинам ходите? Вы делитесь потом информацией о кино или о новом продукте со своими друзьями или знакомыми? Раньше Вам за это не платили денег, а теперь будут. Рассказывайте об этом друзьям, знакомым.

Восьмое возражение: Здесь нужно иметь большой круг знакомых.

Открытый вопрос: Можно ли добиться успеха в этом бизнесе, имея небольшой круг знакомых?

Множественные источники дохода в интернете

<http://kuhtenkov.com/>

Ответ: Даже имея 2-3 партнера можно построить гигантскую систему. У меня были знакомые, с которыми я просто здоровался, а они оказались интереснейшими людьми и это благодаря МЛМ-бизнесу.

Девятое возражение: **Здесь нужно иметь красноречие.**

Ответ: Не обязательно. В нашем бизнесе в первую очередь необходимо иметь знания. Необходимо знать, что сказать и когда сказать: что делать и когда делать. Поначалу Вы научитесь тому, как необходимо действовать в нашем бизнесе, а потом будете учить своих людей тому, чему научились сами.

Десятое возражение: **Здесь нужно быть уверенным в себе.**

Ответ: Уверенность в себе в любом деле, каким бы Вы не занимались, приходит с опытом и знаниями. Когда Вы точно знаете, что и когда необходимо делать. Вы становитесь уверенным в себе человеком. Чем больше Вы будете становиться профессионалом, тем лучше будут результаты Вашей работы, тем больше будет уверенность в себе.

Одиннадцатое возражение: **Здесь нужно быть коммуникабельным.**

Ответ: Люди бывают более или менее общительными в зависимости от того, чем они занимаются. Могу сказать Вам только одно: занимаясь этим бизнесом, Вы станете общительным человеком. И станете им постепенно.

Двенадцатое возражение: **Это пирамида.**

Открытый вопрос: Не является ли бизнес МЛМ разновидностью мошенничества, финансовой пирамидой?

Ответ: Нет. Построения подобных пирамид преследуется законом, а сетевой бизнес является легальным бизнесом. Сетевой бизнес строится из распространения продукта, качества и необходимость которого уникальны. Между прочем, любая организация построена в форме пирамиды: больницы, школы, различные компании.

Тринадцатое возражение: **У меня соседка занималась этим. У нее ничего не получилось.**

Открытый вопрос: Почему не все в Вашем бизнесе добиваются успеха?

Множественные источники дохода в интернете

<http://kuhtenkov.com/>

Ответ: Есть три условия для достижения успеха в этом бизнесе:

- сильное желание,
- стремление к новым знаниям,
- готовность действовать.

Выпадение одного из них, приведет к неудачи.

Скажите мне, а что еще не умеет Ваша соседка? Готовить, играть на инструменте? Значит это, что Вы тоже не сможете приготовить обед?

Четырнадцатое возражение: Здесь нужно навязываться людям и уговаривать их.

Ответ: Если Вы хотите добиться хороших результатов в бизнесе МЛМ, то навязываться людям и уговаривать их нельзя. Специфика нашей деятельности состоит в том, чтобы давать людям информацию о продукте или о том, как можно зарабатывать деньги и отвечать на их вопросы.

Пятнадцатое возражение: Это обман. Нормальные фирмы не берут деньги с того, кого берут на работу.

Вы задаете уточняющий вопрос: Какие фирмы, Вы имеете в виду, приведите пример? Тут человек приведет пример - традиционные организации.

Ответ: Правильно, при найме на работу деньги с человека не берутся. А разве мы Вас нанимаем на работу? Нет. Мы предлагаем Вам партнерство в бизнесе, мы предлагаем Вам открыть свое дело. Здесь нужно привести пример с классическим бизнесом, инвестициями, какие риски могут быть.

Шестнадцатое возражение: Вы будете зарабатывать на мне деньги.

Ответ: Я вложу в Вас свое время, свои силы, свои знания, и когда у Вас пойдет дело, фирма будет благодарить меня тем, что будет выплачивать мне процент от Вашего товарооборота, но не из Вашего кармана.

Семнадцатое возражение: Это то же самое, что и ... (название фирмы).

Открытый вопрос. С начала нужно узнать, что человек имеет против фирмы...

Ответ: Отталкиваясь от этого, показать ему отличия, либо исправить неправильное понимание.

Множественные источники дохода в интернете

<http://kuhtenkov.com/>

Восемнадцатое возражение: Мне это не подходит.

Открытый вопрос: Скажи, что конкретно делать, и что я буду с этого иметь.

Ответ: В первую очередь, Вы составляете список знакомых. Этот список делится на две части на потенциальных клиентов и потенциальных партнеров по бизнесу.

Вы проходите начальное обучение по работе с покупателями и по назначению встреч. Первый этап Вашей работы заключается в следующем: Вы приобретаете покупателей и назначаете встречи с потенциальными партнерами по бизнесу. С потенциальными партнерами разговаривает опытный спонсор и т.д.

Девятнадцатое возражение: Слишком много людей занимаются этим бизнесом. Уже поздно вступать в него.

Открытый вопрос – отговорка.

Ответ: На первый взгляд может показаться, что много. Сколько Вы лично знаете? Двоих, троих? А сколько сейчас ездят на машинах? Что уже поздно покупать Вам новую машину? Сколько врачей и преподавателей выпускается из университетов? Не каждый человек может стать дистрибьютором. Например, болтливые, не умеющие слушать или те, которые плывут по течению, или лентяи, или же которые кричат, что все знают, не достигнут успеха в сетевом маркетинге.

Двадцатое возражение: Это не мое. Мне это не подходит.

Ответ: Здесь необходимо уточнить, что именно не подходит человеку. И это будут выше перечисленные возражения, ответ на которые уже есть.

Двадцать первое возражение: У меня это не получится.

Ответ: Спросите, что именно у человека не получится, и Вы услышите от него одно из вышеперечисленных возражений.

Двадцать второе возражение: Какие есть гарантии того, что я заработаю здесь деньги?

Ответ: Есть всего две гарантии в этом мире. Первая – то, что Вы родились, а вторая – то, что мы...

Первая уже приведена в действие, а вторую нужно подождать.

Множественные источники дохода в интернете

<http://kuhtenkov.com/>