

Как разбудить интерес клиента и подготовить его к продаже: метод вантуза



Анатолий Жильцов

Бизнес-архитектор, владелец завода,
ресторана и консалтинговой компании



Anatoly
Zhiltsov

Как привести клиента в чувства

Метод вантуза





Anatoly
Zhiltsov





Мы помогаем клиентам иметь преданных и компетентных сотрудников, развивать бизнес и увеличивать прибыль.

Мы делаем это, создавая для клиентов **внутренние учебные центры** в их компаниях и внедряя программы обучения.









КНОПКА



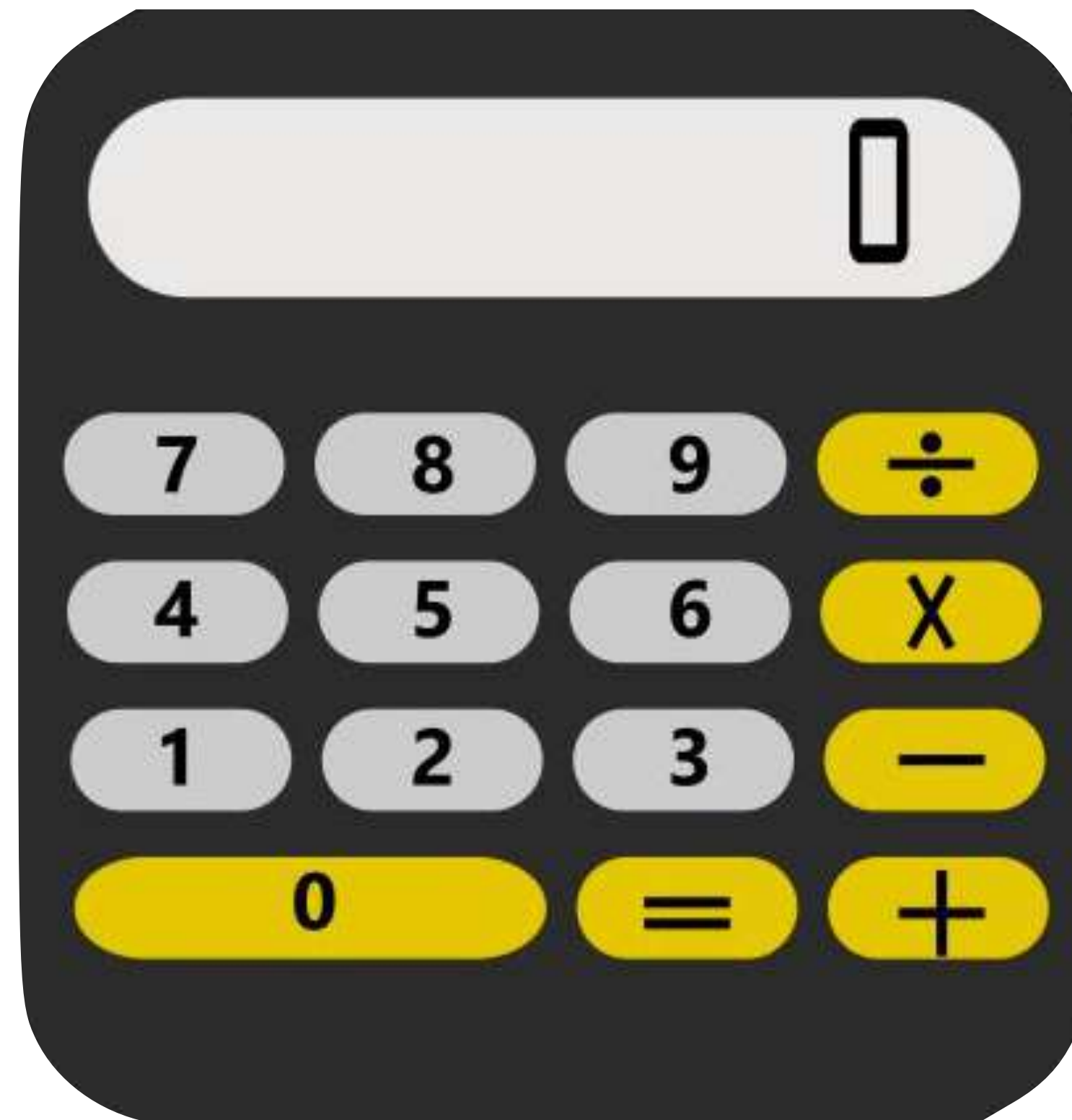
КНОПКА



КНОПКА



ЗАПАВШАЯ КНОПКА



ЗАПАВШАЯ КНОПКА



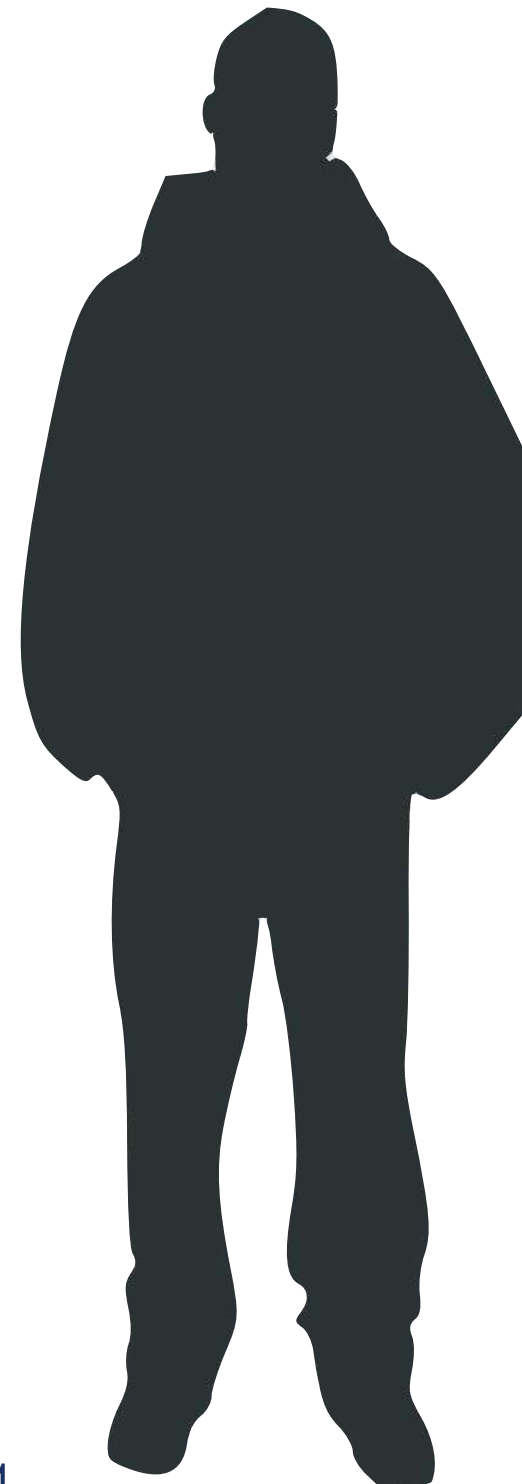
1 ПОТОК



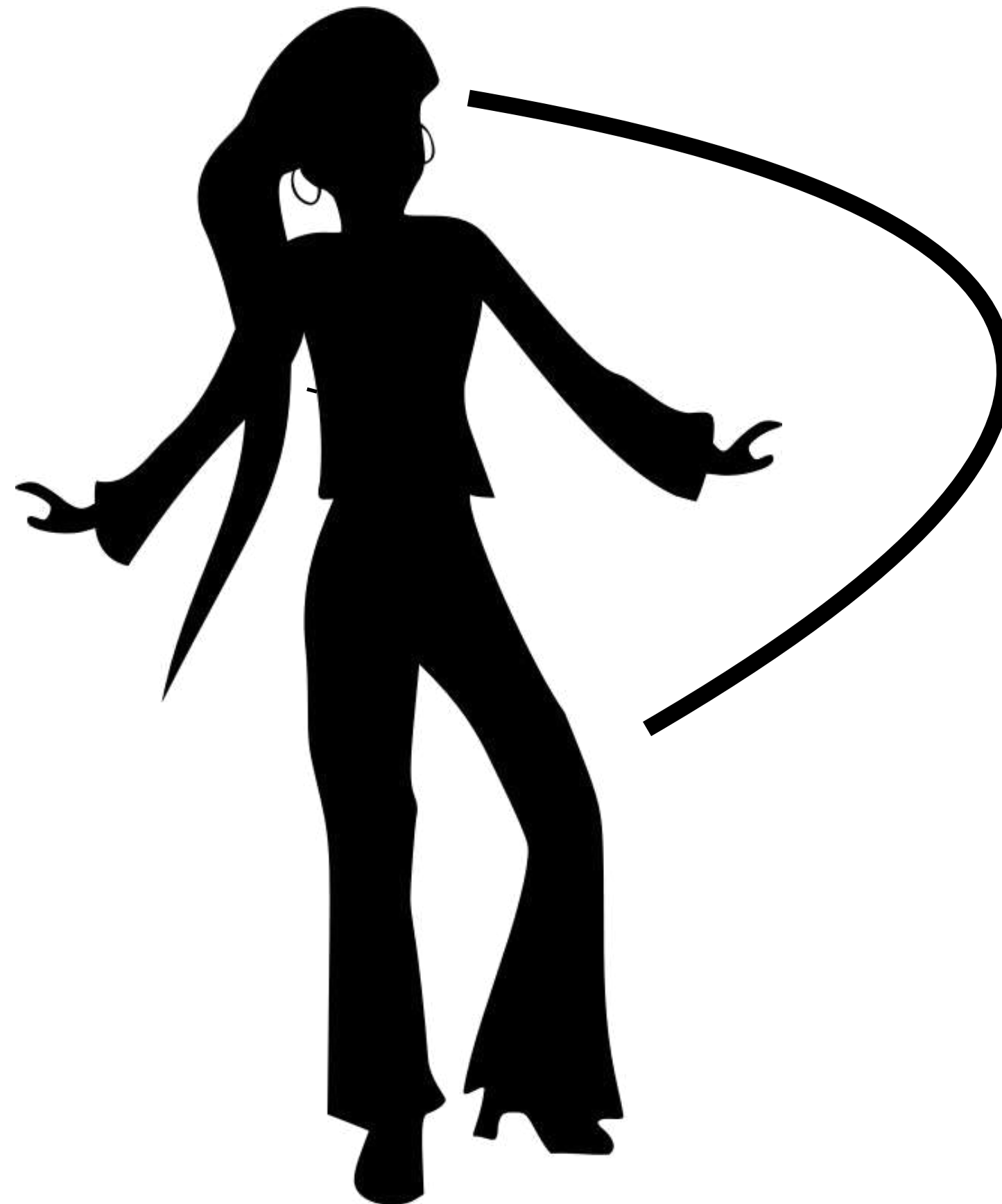
2 ПОТОК



3 ПОТОК



0 ПОТОК



ДИХОТОМИЯ

+

-

ДИХОТОМИЯ



ЧТО ДЕЛАТЬ?

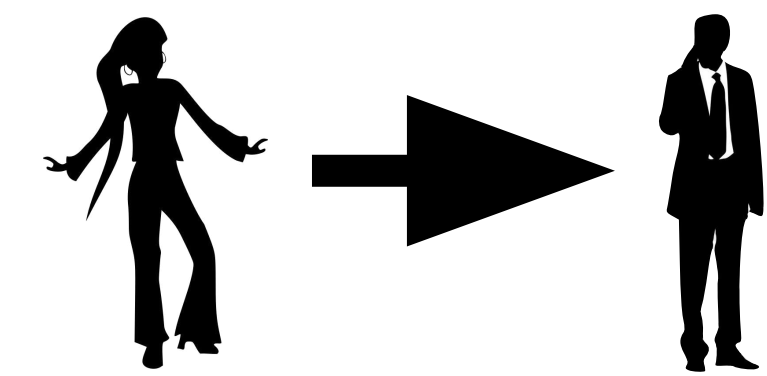


СТАНДАРНО ЗАЛИПШИЕ КНОПКИ

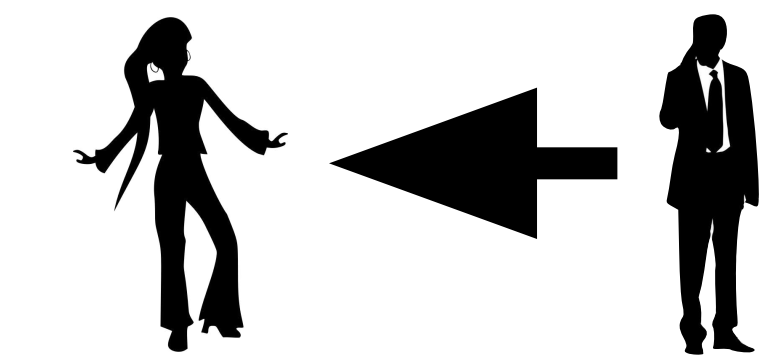
ОБЩЕНИЕ
ИНТЕРЕС
ПОМОЩЬ
КОНТРОЛЬ

СХЕМА ОБЩЕНИЯ

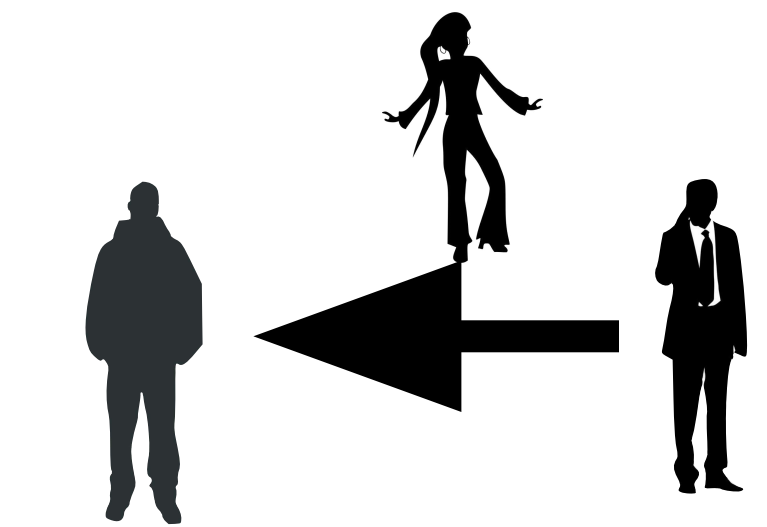
ОБЩЕНИЕ ИНТЕРЕС ПОМОЩЬ КОНТРОЛЬ



--	--	--	--



--	--	--	--

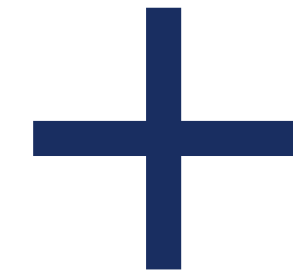


--	--	--	--



--	--	--	--

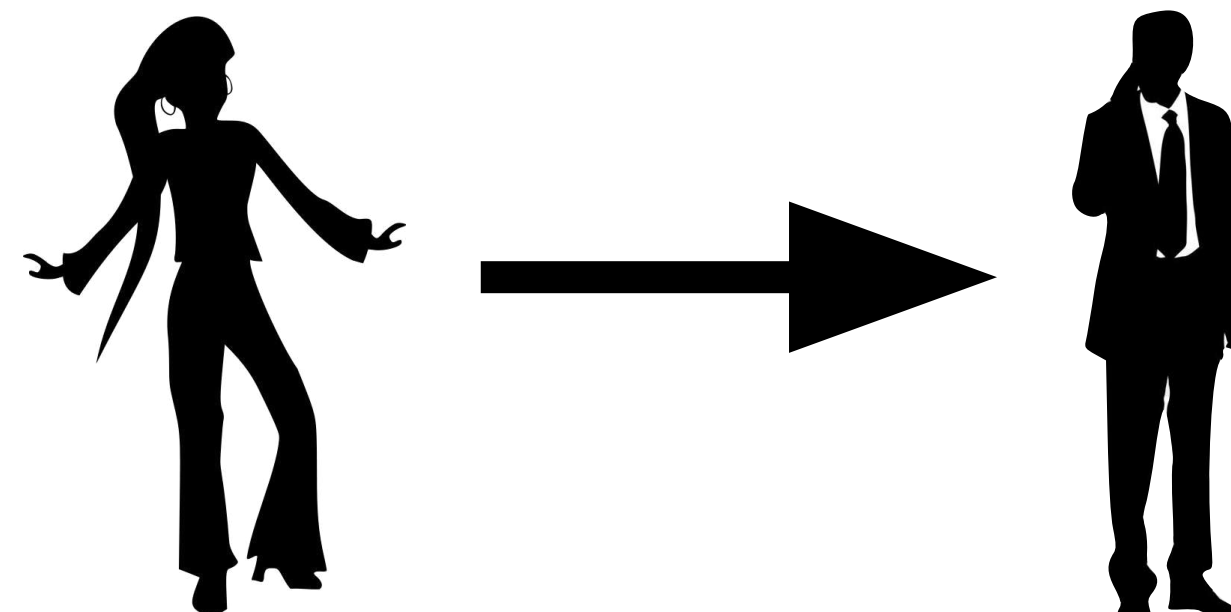
ОБЩЕНИЕ



Вспомните когда Вы с кем-то хорошо пообщались?
(Расскажите об этом.)



Было ли такое что Вы хотели/пытались с кем то пообщаться,
но из этого не вышло ничего хорошего?
(Расскажите об этом.)



Почему ОРГАНИЗАЦИИ остаются **маленькими**?

