

A black and white photograph of Jordan Belfort in a crowd, looking towards the camera with a serious expression. The background is slightly blurred, showing other people in a similar setting.

Джордан Белфорт

ЭКСПРЕСС-КУРС

«ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ В КРИЗИС»

Jordan Belfort
реальный волк
с Wall Street

Это учебный онлайн-курс, который использует видео, планы действий, рабочие листы и другие проверенные инструменты для быстрого отслеживания вашего результата в продажах.

Это тот самый «набор сценариев», который Джордан Белфорт использовал, чтобы обучить своему личному методу убеждения тысячи людей, дав им возможность совершения максимально результативных сделок.

ПРОГРАММА КУРСА STRAIGHT LINE PERSUASION:

МОДУЛЬ 1:

- **Начало работы. Знакомство с системой Straight Line Persuasion – «прямой линией убеждения»**

Вы получите обзор программы, стратегии, которые позволят получить максимальную отдачу, а также ценную информацию о системе и о том, как применять ее для достижения максимальных результатов.

- **Книга по системе «Прямая линия убеждения»**
- **Генезис прямого убеждения (обучающее видеовыступление)**

В этой мощной живой презентации, Джордан делится происхождением системы «Прямая линия убеждения» и знакомит с основополагающими ключами для ее реализации на практике.

- **Введение — Рабочий лист действий (PDF)**
- **Введение — Сводный график**

МОДУЛЬ 2:

- **Ключи к построению гармонии (видеолекция)**

После знакомства с тремя основными принципами «прямой линии убеждения», Джордан обучит вас 5-ти важным приемам, от которых зависит результат любых переговоров.

- **Конечная цель установления гармонии (обучающее видеовыступление)**

В этом видео Джордан познакомит вас с значением слова «раппорт», или иначе «гармонии» — одного из самых непонятых слов в английском языке. Вы узнаете об ошибках, которые совершают 99% продавцов и о том, как взять контроль над продажей, используя раппорт правильным образом.

- **Часть II: Сила раппорта (книга, Глава 2) (PDF)**

Часть II посвящена установлению и построению раппорта: как вы разговариваете, как взаимодействуете, как одеваетесь, как двигаетесь. Здесь есть, о чем подумать, потому что ваш потенциальный клиент не упустит ни одной детали.

- **Рабочий лист действий (PDF)**

- **Сводный график (PDF)**

МОДУЛЬ 3:

- **Внутренняя игра продаж (видеолекция)**

«Прямая линия убеждения» — это не только про продажи. Речь пойдет и о том, чтобы помочь вам улучшить каждый аспект вашей жизни и провести вас из того места, где вы находитесь, к тому, где вы хотите быть.

- **4 элемента внутренней игры (обучающее видеовыступление)**

Здесь Джордан делится двумя ключами к успеху во всем, а также четырьмя вещами, которые сдерживают людей.

- **Внутренний и внешний мир успеха (PDF)**

Чтобы добиться любого успеха в жизни, вы должны овладеть двумя областями: внутренней игрой и внешней игрой.

Внутренняя игра имеет отношение к тому, что происходит ментально и эмоционально — она полностью находится под нашим контролем.

Внешняя игра относится к конкретным стратегиям и наборам навыков, которые нам необходимо развивать для достижения наших целей.

- **Внутренняя игра — Рабочий лист действий (PDF)**

МОДУЛЬ 4:

- **Внешняя игра продаж (видеолекция)**

«Прямая линия убеждения» - это идеально выверенная последовательность действий по закрытию сделки. В этой лекции вы изучите, то, как «передвигать» собеседника по «прямой линии» в процессе вашего разговора, чтобы это выглядело максимально убедительно и привело к результату.

- **Стратегии внедрения системы «Прямая линия убеждения» (обучающее видеовыступление)**

Здесь вы изучите шесть наиболее важных стратегий управления системой «прямой линии». Вы также узнаете о том, как убедиться, что вы эффективно используете ее для создания лучшего будущего для себя и других.

- **Внешняя игра — Рабочий лист действий (PDF)**

- **Внешняя игра – Сводный график (PDF)**

- **Часть IV: Внешняя игра прямой линии убеждения (PDF)**

SCRIPT BUILDER

Программа Script Builder имеет 4 основных обучающих видео-модуля и дает вам возможность писать, практиковать и внедрять эффективные скрипты продаж, раскрывая ключевые моменты и детальную структуру эффективного скрипта.

Кроме того, курс также включает в себя «набор универсальных скриптов» из 22 файлов, которые помогут увидеть весь процесс создания скрипта, помогающего установить полный контроль над продажей с первого же произнесенного слова и поддерживать этот контроль на протяжении всего процесса продажи.

Качественный скрипт позволяет вам на проводить переговоры на максимально выверенном уровне, демонстрируя то, что вы настоящий эксперт в своей области.

ПРОГРАММА МОДУЛЯ:

- **Введение в Конструктор скриптов**

Умение писать, практиковать и внедрять эффективные скрипты является одним из краеугольных камней «линии прямого убеждения». Здесь вы узнаете о том, почему скрипты так важны, познакомитесь с пятью критериями эффективных скриптов, а также изучите детальную структуру эффективного скрипта.

- **Начало работы**

В этом разделе мы начнем с ответа на простой вопрос: почему скрипты важны? Затем мы кратко рассмотрим пять критериев, необходимых для создания эффективных скриптов

- **Основы «линии прямого убеждения»**

В то время как «линия прямого убеждения» охватывает множество различных аспектов продажи, некоторые из них имеют решающее значение при создании скрипта. В данном модуле мы снова обратим внимание на основы системы.

- **Базовая структура скрипта**

Вы узнаете о том, как структурировать скрипт: создавать «открытие», «тело», «заккрытие» и «работу с возражениями». Вы будете работать с образцом скрипта, созданного лично Джорданом. Вы можете адаптировать его к своей собственной отрасли или использовать его в качестве руководства для создания скрипта с нуля.

- **Дополнительные советы**

Этот раздел включает все мелочи, которые важны для качественно построенного скрипта. Мы разберем три элемента хорошего скрипта, а также посмотрим на то, в чем разница скрипт-продаж при личном и дистанционном контактах.

- **Готовые скрипты для вас**

Мы предоставим вам целый набор готовых скриптов, которые использовали в работе реальные компании.

- **Адаптация вашего скрипта**

Одним из отличительных признаков эффективных скриптов продаж является то, что они достаточно универсальны для использования в различных отраслях промышленности. Вы разберетесь в том, как взять скрипт, включенный в этот курс, и настроить его в соответствии с вашими конкретными потребностями. Вы можете так же легко использовать его в качестве шаблона или структуры скрипта.

- **Расшифровка видео**

Мы добавили полную стенограмму видеопрезентаций Джордана, чтобы вам было легче подробно изучить его комментарии.

- **Обзор видео-тренинга**

Эта серия видео-тренингов представлена в четырех частях:

- 1.** Джордан знакомит вас со стратегиями и концепциями, лежащими в основе написания эффективных скриптов продаж. Вы изучите принципы «открытия» скрипта, а также то, как собирать «разведданные», иначе известные как «квалификация потенциального клиента».
- 2.** Вы перейдете от «открытия» к «основному телу» или «презентации». Именно здесь вы будете продавать преимущества продукта, основываясь на только что собранной информации.
- 3.** В третьем видео Джордан переходит к «закрытию» и «работе с возражениями». Обратите особое внимание на языковые модели и тональности, которые Джордан представляет на протяжении всего этого видео. Они будут играть ключевую роль в вашей результативности.
- 4.** В четвертом видео вы узнаете, как работать с командой, чтобы отточить свой скрипт продаж до полного совершенства. Отдельное внимание уделяется тому, как оценивается значение и влияние каждого слова. Такое внимание к деталям критически важно при создании своего собственного скрипта продаж.

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ.

Вот небольшой пример того, что вы изучите:

- Четыре основных элемента внутренней игры продаж. Эти четыре элемента абсолютно необходимы для достижения результата. Если вам не хватает даже одного из них, вы, в конечном итоге, фактически, саботируете свой собственный успех.
- Как войти в мгновенное взаимопонимание со своими потенциальными клиентами и как использовать это взаимопонимание для сбора массивных разведанных. Ваши потенциальные клиенты будут предрасположены доверять вам, поэтому они расскажут вам, каковы их главные ценности и что их больше всего беспокоит.
- Искусство и наука прямолинейной разведки. Вы узнаете, как разработать многомиллионный конвейер продаж без нерешительных покупателей, чтобы никогда больше не тратить время впустую.
- Четыре ключевых элемента для создания этических презентаций, которые фактически завершают сделку. Если говорить прямо, то большинство презентаций продаж полны ошибок и, фактически, мешают закрытию сделки.
- Как мгновенно подавить возражения и превратить скептиков в покупателей. Этот фирменный метод разрушения убеждений является секретным приемом «прямой линии убеждения» и позволит вашим клиентам принимать позитивные решения о покупке.
- Механизм того, как закрывать сделки спокойно и последовательно без малейшего давления на клиента. Это элегантно, стильно и до смешного эффективно.
- Формула из 10 шагов для построения потока обращений клиентов и создания долгосрочных отношений.
- Пошаговый процесс прямых переговоров, включающий в себя семь волшебных приемов, которые позволяют вам каждый раз получать самое выгодное предложение.
- И это только начало. Как только вы пройдете обучение по системе «прямая линия убеждения» Джордана, вы будете буквально неудержимы. Готовы стать новым «волком» в продажах? Тогда ждем вас на нашей программе.

ЗАПИСАТЬСЯ НА КУРС