



## **ÖSSZEFOGLALÁS DÍJMENTESEN TERJESZTHETŐ**

**Kasza Tamás: Ne Vetődj Árnyékra 6 napos lezárási program** © Kasza Tamás 2011. Minden jog fenntartva.  
Kizárólag a 6 napos program résztvevőinek.

**Mi működik, ami bonyolult, vagy, ami egyszerű?**

Ami egyszerű.

**Melyik tudomány foglalkozik a mozgással?**

Fizika.

**Az emberek hány százaléka külső erő?**

10%

**Az emberek hány százaléka tehetetlen test?**

90%

**Amikor az ügyfél aláírja a szerződést, akkor mire vetted rá a testét?**

Aláírásra, mozogjon.

**Milyen tulajdonságai vannak egy tehetetlen testnek?**

Nem tud dönteni.

Nem tud gondolkodni.

Hazudik.

Nincs jövőképe.

**Mennyi pénzt keres egy értékesítő egy hónapban?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

**Mi történik egy tehetetlen testtel, ha nyílt kérdést teszel fel neki?**

Leáll. Nem gondolkodik. Rövidzárlatot kap.

**Egy tehetetlen test miért nem tud dönteni?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

**Miért nem működik a nyílt kérdés egy tehetetlen testen?**

Mert nem tud gondolkodni. Dönteni.

**Miért hazudik egy tehetetlen test?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

**Egy tehetetlen testet mit tud mozgásra bírni?**

Egy külső erő.

**Ha valaki bonyolultan csinál valamit, akkor mi lesz a vége?**

Nem sikerül lezárni. Nem lesz üzlet. Keveset fog keresni.

**Aki bonyolítja a dolgokat, az miért bonyolítja? Milyen elmeállapotban van?**

Mert talánban van.

**Ha valaki se nem, igent, se nem nemet, nem mond a tárgyalás során, az miben van?**

Talánban.

**Mit jelent az, hogy TALÁN?**

Se nem igen, se nem nem. Az ügyfél döntésképtelen.

**Ha valaki talánban van, akkor ki tud mozdítani valaki mást, aki talánban van? Miért?**

Nem. Mert ő sem tud dönteni.

**Aki talánban van, az mit csinál a problémákkal?**

Felhalmozza őket. Létrehozza.

**Mivel indul a barátkozás?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

**Ha nem találsz vágyat valakinél, akkor mit kell keresni nála?**

Kudarcot, ami egy múlt vágy.

**Mi a bűvös négyzet technika?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

**Írj le öt db alternatív kérdést, amit feltehetnél egy tárgyalás elején!**

Idén terjeszkedni szeretne vagy megmaradni?

Vezetőképzés érdeklő vagy értékesítési?

2 napos szemináriumot szeretne a csapatának, vagy 6 napos teljes képzést?

Cégek központban legyen a képzés vagy kihelyezett helyen?

**Mit jelent az, hogy álarckok nélkül beszélünk az ügyféllel?**

Nem színlelünk.

**Mit jelent az, hogy ráhangolódunk az ügyfélre?**

A közös oldalát találjuk meg egymásnak. Kíváncsi vagyok rá, és érdekel mit mond.

**Mit csinál kizárólag egy olyan értékesítő, aki majdnem éhen hal?**

Marketing szöveget nyomtat, nem ad el.

**Mi az az első dolog, amit az alternatív kérdések fel kell, hogy tárjanak?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

**Mi az értékesítés öt lépése?**

Vágy

Probléma

Félelem

Bemutató

Előny

**Miért van az, hogy a végén kell az előnyökről beszélni?**

Mert a félelmek eltávolítása után lesz csak fogékony rá, és az ajánlatot hangsúlyozzuk vele.

**Mi motiválja leginkább az ügyfelet?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

**A beosztottnak legalább meddig kéne eljutni az 5 lépésen az ügyféllel, mikor a vezető átveszi?**

Második.

**Kb. hány félelmet kell kezelni?**

Hetet.

**Kb. hány félelme tudatos ebből?**

Egy vagy kettő.

**Miért mondjuk azt, hogy félelmek, és nem kifogások?**

Mert ha kifogása lenne, akkor nem ülne ott. A kifogás azt jelenti, hogy nem kell neki.

**Mi van a félelmek mögött? Időben hol van ez?**

Régebbi rossz tapasztalatok, döntések. A múltban.

**Miért a félelmei tartják ott a problémáját egy embernek?**

Mert különben megoldaná a helyzetét, ha nem félné.

**Newton harmadik törvénye, amit fel lehet használni az értékesítésnél is?**

Hatás-ellenhatás.

**Mit jelent az, hogy „mozdulatlanul” kezeljük a kifogásait?**

Nem vesszük át, nem rezgünk be. Nem vitatkozunk.

**Mi történik, ha vitatkozol az ügyféllel?**

Nem lesz üzlet, elfáradok.

**Írj le három db problémát, amit megold a Te céged!**

Cégenként változó.

**Hogyan kezelnéd a következő félelmet: Meg kell beszélnem a gyerekeimmel? (Mit mondanál erre?)**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

**Miért hibás az, ha a bemutató után csinál valaki kifogáskezelést?**

Mert azok előítéletek lesznek, nem félelmek a hatás-ellenhatás miatt.

**Mikor nem tudod kezelni a kifogásokat? Ha mit nem nagyítasz fel eléggé?**

A problémát.

**Mit kell elérni a tárgyalás végére?**

Hogy az ügyfél azt érezze, hogy ő döntött, és hogy legyen egy tudatos indoka, hogy miért döntött.

**Legtöbb esetben min bukik el a lezárási?**

A félelmeket nem tudják kezelni.

**Mikor van vége a félelmek kezelésének?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Mi a különbség a marketing és az értékesítés között?**

A marketing a vágyat ébreszti fel, az értékesítés elad.

### **Miért fáradsz el egy nap végére?**

Vitatkozol.

### **A második lépés miről szól?**

A vevő problémájáról, ami elől menekül, vagy amire megnyugvást keres.

### **Miért ég ki egy értékesítő pár év alatt, ha rosszul csinálja, mit csinál rosszul?**

Vitatkozik. Túl sokat beszél. Nem figyel. Nem tudatos.

### **A harmadik lépés miről szól?**

Félelmek kezeléséről.

### **Mikor lehet az árról beszélni?**

A 4. lépésben, a félelmek eltávolítása után.

### **Mi az a három mód, amiben gondolkodik egy ember?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Ha valakinek a figyelme a múltban van, akkor miben fog gondolkodni?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Ha valakinek a figyelme a jelenben van, akkor miben fog gondolkodni?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Ha valakinek a figyelme a jövőben van, akkor miben fog gondolkodni?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Mivel lehet a vevőt az azonosságokból a hasonlóságokba hozni?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Mit jelent az, hogy arcmentő?**

Az arcmentő egy olyan dolog, amibe az ügyfél belekapaszkodhat, és emiatt úgy érzi, hogy nem eladtak neki, hanem vett.

### **Mit jelent a szintézis?**

Rögeszme, előítélet.

### **Hogyan tudsz egy szándékos hibát lezárásra használni?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Az azonosulás milyen két részből áll?**

Azt kell érezni az ügyfélnek, hogy a sajátjai között van, és hogy figyelnek rá. Fontosnak tartják az érdekeit.

### **A megértés mit eredményez?**

Akciót.

### **Miért baj az, ha túl könnyen adod?**

Lehet, hogy még nem tartunk ott, hogy az árról beszéljünk, és nem fogja érezni, hogy értéket kapott.

### **Mit jelent a szándék?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Mit jelent az, hogy játszd el, hogy meghaltál?**

Érezze, hogy nagyon megharcolt a vásárlásért, mert teljesen elintézett engem. Ezt kell eljátszani.

### **Mi a legjobb-legrosszabb az életben technika?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Hány értékesítési technikát használ egy kezdő?**

Egyet.

### **Hány egyetértést kell létrehozni a lezáráshoz átlagosan?**

17

### **Egy nem profi értékesítő átlag hány egyetértést ér el egy tárgyalás alatt? 3-4**

### **Mi a gyémántkard technika?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Az ügyfél mijét helyezed át, amikor tulajdonságot, nézőpontot, vagy kategóriát váltasz?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Mikor kell egy tárgyalást lezárni?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Mit jelent az, hogy lezárni?**

Sikerre vinni egy tárgyalást, azáltal, hogy eltávolítjuk a tudatos, és tudatalatti félelmeket, és találunk egy előnyt, egy tudatos vételi szándékot az ügyfélnél.

### **Írj le egy vételi jelzést.**

Vakarja az orrát. Bármilyen testi változás. Mosolyog. Bólogat. Stb.

### **Mi az a kétféle lehetőség, ahova irányulhat egy ember figyelme?**

Befele forduló lehet, vagy kifele forduló.

### **Kire figyelsz, ha az ügyfél legyőzött?**

Ha legyőzött az ügyfél, akkor magadra figyelsz.

### **Miért az ügyfélhez kell beszélni, és nem a kifogáshoz?**

Mert a kifogást csak felnagyítanád vele.

### **Mit jelent az, hogy figyelem?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Az idő megold egy konfliktust?**

Nem, csak a kommunikáció.

### **Mi a konfliktus kezelés alapvető feltétele?**

Becsüld magadat, és ne akarj megfelelni a másoknak.

### **Mi az aranyszabály?**

Ne csináljuk meg mással azt, amit nem szeretnénk, hogy velünk megcsinálják.

### **Mi a konfliktuskezelés 5 lépése?**

Az adat bizalmas, csak a 6 napos Lezárási VIP képzés résztvevőinek hozzuk nyilvánosságra.

### **Mikor tesszük fel a másik hat (3x2) vagy kérdést (Nem az első öt)?**

Ha az ügyfelet az 1-5-ig lépésekkel, a gyémántkarddal és a bűvös négyzettel már lekezelted, és elakad valamelyik lépcsőn, nem megy feljebb a másokra.

vége

[A VIP képzésre 30 résztvevő jöhet maximum. Részletek >>>>>>>>>>>](#)



A VIP képzés eredményeit a JEDI képzés (Vezetői Kommunikációs Képzés - Három Nap) megtudja többszörözni. Főleg, hogy a saját gátjaidat átléped:

**[Tanuld meg használni az erőt! >>>>](#)**