

# وبینار فروش

جلسه دوم:

انتقال



# فروش در وبینار (واقعیت)

زیگ زیگلار میگوید: فروشندگان ترسو، فرزندان لاغری دارند

➤ تو فروش خجالتی باشی: ریسک جسور بودن، طرد شدنه

➤ ارائه وبینار کاری سخت، ناراحت کننده، بدون لذت

➤ تجارتی اتفاق نمیوفته تا اینکه یکی میفروشه

# مزیت بزرگ انتقال

باور می کنی کاری که انجام میدی، نه تنها بد نیست، بلکه خدماتی

ارزشمند، شگفت انگیز و لذت بخشه

# مزیت بزرگ انتقال

اغلب پرزنترها وقتی به فروش فکر می کنند، به جنبه های منفیش توجه می کنند:  
پس زده شدن، مورد مخالفت واقع شدن، بی ارزشی و ...

➤ انتقال کاری می کنه تا آدمها از شما خواهش کنند، چیزی به اونها بفروشین.

➤ انتقال کوتاه ترین مرحله در وبیناره، اما خیلی حیاتیه

# فرمول انتقال

(1) خلاصه ۶۰ ثانیه ای

(2) تکنیک ۶ به

(3) تکنیک ۲ انتخابی

# ۱. خلاصه ۶۰ ثانیه ای

هدف اینه کل محتوا رو در ۶۰ ثانیه خلاصه کنیم.

در خلاصه باید روی ۳ چیز تمرکز کنید:

➤ مزیت هایی که کسب کردن

➤ نتایجی که بدست آوردن

➤ دستاوردهایی که با آموزش شما، بهش میرسن

# قانون مهم انتقال

در مرحله انتقال، اشتیاق و هیجان زیادی در صدا تون ایجاد کنید.

تا بتونید هیجان زیادی برای بخش معرفی محصول ایجاد کنید.

## ۲. تکنیک ۶ بله

- یک مجموعه ۶ سوالی که مخاطب رو در وضعیت مطلوب قرار میده
  - ۶ سوالی که پاسخشون بله هست.
  - گرفتن ۶ بله قبل از ورود به بخش بستن، میتونه در فروش، معجزه ایجاد کنه
- اونها بعد از ۶ بله، کاری که می کنند خرید محصول هست



## ۲. تکنیک ۶ بله

- 1) موافقی کار راحتتر/هوشمندانه تر اینه که از ..... (فرمول) در ..... (موضوع) استفاده کنی؟
- 2) از اینکه امروز در این وبینار بودی خوشحال هستی؟
- 3) آیا با استفاده از تکنیک های .... به مزیتی که نسبت به رقبات داری پی بردی؟

## ۲. تکنیک ۶ بله

- میتونی خودت رو در شرایطی ببینی که از این تکنیک ها در .... استفاده کردی و تونستی پیشرفت قابل ملاحظه ای بکنی؟
- اگه فقط بخشی از چیزی که بهتون آموزش دادم رو استفاده کنی، میتونی بگی از این زمانی که باهم بودیم، نتیجه خوبی گرفتی؟
- دوست دارین وقت بیشتریو باهم بگذرونیم، و خیلی عمیق تر و کامل تر به چگونگی .....(فرمول) در .....(موضوع) پردازیم؟

## ۳. تکنیک دو انتخابی

اول این واقعیت رو تصدیق می کنیم

➤ تغییرات بزرگ، ناشی از تکرار یک عمل در طی یک دوره زمانی، نه فقط یک بار

➤ به مخاطب ثابت می کنیم، تو به اطلاعاتی بیشتر از این و بینار نیاز داری

با این کار محصول رو تو جایگاه یک مزیت بزرگ معرفی می کنیم.

## ۳. تکنیک دو انتخابی

حتی اگه ما به جای ۱ ساعت، ۴ ساعت هم با هم میبودیم، تقریبا غیر ممکنه که من بتونم تمام اون نکته ها و تکنیک ها رو به شما یاد بدم. تا شما بتونید یک تغییر پایدار ایجاد کنید. مهم نیست هر کدوم از شما چقدر تو این کار توانمندین. یک وینار کوچیک مطمئنا نمی تونه زندگیتون رو جوری که میخواین و لایق اون هستین تغییر بده، شما به بیش از این وینار نیاز دارین. چیزی که امروز به شما یاد دادم خیلی ارزشمنده. اما این مثل نوک کوه یخه. و اگه شما اون چیزی که امروز به اشتراک گذاشتم رو دوست دارین، آنچه که در ادامه به شما خواهم گفت رو هم دوست خواهید داشت، اگه با خودتون بگید که میخوام خیلی فراتر از این وینار پیش برم.

## ۳. تکنیک دو انتخابی

ببینید، قبل از اینکه این وینار رو امروز بذارم، با یک از این دو انتخاب روبرو بودم.

## ۳. تکنیک دو انتخابی

اولین انتخاب این بود که فقط پیام همین مطالبی که گفتم رو بگم و بخش هایی از روش ها رو باشما به اشتراک بذارم و بعد امیدوار باشم به تنهایی بتونید از اون استفاده کنید و شاید موفق بشید. یا گزینه ی دوم رو انتخاب کنم.

گزینه دوم من اینه که می تونم مسئولیت موفقیت شما رو بر عهده بگیرم . تا شرایطی رو ایجاد کنم که روابط ما از یکبار برای همیشه به یک رابطه مداوم ، روبه رشد و دارای پاداش متقابل تبدیل بشه و جایه که من هر کاری از دستم برمیاد انجام میدم تا شما موفقیت تون قطعی بشه. من گزینه ی دوم رو انتخاب می کنم و وقتی بفهمید برای شما چی در نظر گرفتم خوشحال میشید که من دومی رو انتخاب کردم.

## ۳. تکنیک دو انتخابی

بنابراین با کمال افتخار میخوام .....(نام محصول) رو به شما معرفی کنم.