**А вы умеете обращаться с покупателем?**

Приятный момент, когда покупатель принял решение о покупке вашего товара (продукта)! Можно, конечно проверить оплату, отослать покупателю продукт, поблагодарить и … забыть о нем. И, как ни странно, большинство предпринимателей так и делает.

Они работают в основном с потенциальными покупателями, переключая на них свою заботу. Некогда оглянуться, некогда анализировать. И нередко время остается только на то, чтобы констатировать уменьшение своего дохода. Грустная история!

От того, как удастся заинтересовать потенциального клиента и удержать действительного, зависит количество продаж, а, следовательно – прибыль.

Но именно после принятия решения о заказе ваш покупатель так нуждается в поддержке и совете! В этом вебинаре вы получите список из 21 вопроса, на который он хотел бы получить ответ. Дайте ему максимально исчерпывающие ответы на все вопросы, будьте с ним корректны и внимательны, и довольный покупатель оценит ваш сервис, станет постоянным клиентом.

Вы можете себе представить, что, сделав у вас покупку, человек будет возвращаться к вам вновь и вновь за следующей? Он будет ждать, когда вы сможете предложить ему что-нибудь новенькое. Стоит вам учесть советы, полученные на вебинаре, и такое положение станет для вас обычным явлением. **Хотелось бы посмотреть на человека, которому не интересен такой результат!**

Вот, что пишут те, кто уже использует знания, полученные на вебинаре:

Отзыв Аглаи Епанчиной

*Вебинар произвел на меня большое впечатление. В сущности, это демонстрация досконального знания психологии клиента и уважения к нему. Сразу написала по вебинару чек-лист, с которым работаю постоянно. Большой респект ….*

Теперь вы знаете и имя автора вебинара. … - автор многочисленных материалов (курсов, вебинаров, переводов зарубежных авторов, статей и т.д.), которые помогли повысить доходы многим предпринимателям. Перечислять его труды долго и, вероятно, бессмысленно – они известны.

Отзыв Инны Шевченко

*Я рада, что мне попалась эта аудиозапись - “21 вопрос действительного клиента, на который мы должны дать ответ”. Я узнала, какие могут быть вопросы, как на них ответить, как вести себя с покупателем в той или иной ситуацию. Отдаю себе отчет, что ко многим вопросам была не готова. Было о чем задуматься. Теперь для меня “удержать действительного клиента” – не проблема. Используя полученную информацию, я выработала оптимальную линию поведения со своими покупателями.*

Возможно, прочитав текст, вы подумали, что теперь и сами готовы составить необходимые вопросы. Может быть, вы и правы. Попробуйте сами разработать список из 21 (или больше) вопроса, ответы на которые **гарантированно** помогут вашему покупателю понять:

1. что именно у вас можно удобно, надежно и комфортно оформить покупку;
2. без проблем получить ее;
3. а также оперативно решить всевозможные задачи, связанные с вашим предложением.

Потому, что вы уже ответили не только на возникающие вопросы, но и те, которые только могут возникнуть.

Но, если вы не совсем уверены, что охватили весь спектр возможных вопросов – закажите аудиокурс … (плюс интеллект-карта)– это в любом случае сэкономит ваше время и силы. Услышанное вами на аудиокурсе, позволит увеличить количество клиентов (за счет тех, кто уже был вашим покупателем).

Стоимость вебинара - Продолжительность – 1час 15 минут 45 секунд

Нажмите кнопку и оформите покупку:

**ЗАКАЗАТЬ!**

Вы получите запись на свой e-mail сразу после поступления оплаты.

Вы боитесь что, воспользовавшись советами с вебинара, не получите результат? На этот случай предусмотрен возврат оплаченных вами денег. Для этого требуется ваше письмо с указанием действий и причин. Пока возвращать не приходилось.

Делайте заказ прямо сейчас. Почему? Не потому, что материал может устареть (пока есть реклама, он не устареет), не потому, что цена может вырасти (хотя это вполне возможно). Есть более серьезная причина – каждый день, который вы теряете без этой информации, **вы воруете у себя деньги.** Каждый пропущенный день вы **дарите продажи (доходы) своим конкурентам**. Решайте!

**ЗАКАЗАТЬ!**

**P.S. Оплатите заказ и … ответит на 21 вопрос, который, может быть вам интересен. Сделайте заказ и – возвращайтесь за новыми материалами – их еще много…**

**Контакты:**