GENESIS
מיתוג ופרסום

שם היועץ/ת: _____

# תסריטי שיחה

## <[redacted] | אמבטיית קרח ונשימות>

***** נא להחזיר אותי למקום.**

**אני אהיה חשוב לך גם מחר ☺**

GENESIS
מיתוג ופרסום

# תוכן עניינים:


- [redacted] על קצה המזלג: ____ 3
- השיטה: ____ 4
- עשרת הדיברות במכירות: ____ 5
- משפטי מחץ: ____ 6
- עקרונות מנחים: ____ 7
- תסריט שיחה יוצאת: ____ 8
- מענה להתלבטויות ____ 9-11
- דגשים לשיחה: ____ 11

# [redacted] על קצה המזלג

חוויה הוליסטית מעצימה בטבע עם **נוף פסטורלי** ושקט, מפגש אישי, קבוצתי או זוגי המאפשר לך חיבור לעצמך , רוגע ושלווה. **שחרור מתחים וחסמים, ומשקעים.**

זה קורה באמצעות שילוב של טיפול באמבטיית קרח, סדנת נשימות או יוגה לריפוי הגוף, מוסיקה מרגיעה וארוחה קלילה ומפנקת.



GENESIS
מיתוג ופרסום

# השיטה בחוויה ההוליסטית
# של אמבטיית קרח:



# עשרת הדיברות במכירות



GENESIS
מיתוג ופרסום

# משפטי מ-ח-ץ!

**"את ההטבה שלך בטח לא ניצלת עדיין"?**

אני רוצה להפתיע אותך בהנחה בלעדית של X עבור מפגש חוויתי הוליסטי ייחודי המשלב אמבטיית קרח ונשימות במקום פסטורלי

**"אשמח לספר לך ששיטת הטיפול לנו משלבת: א,ב,ג, תרפיה ושחרור מנטלי עם חיבור לעצמך, שחרור חסמים/ טראומות , שיפור הדימוי העצמי והעלאת האנרגיה .**

**" בזכות חיבור מיסטי חזק, את מצליחה לשחרר חסמים, חרדות וכאבים פיזיים . הכול בצורה טיבעית ללא כדורים או תלות בטיפול.** את/ה הולך/ת לחוות חווית אקסטרים על חושית למשל: **לאחר הטיפול תחווה : א,ב,ג**

אני רוצה להציע לך משהו מעניין ...! **יצאנו עם חבילה חסרת תקדים שבו אנו מציעים : א,ב,ג**

**"אתה מסכים איתי שלהיות עם ראש שקט לגביי הטיפול זה חשוב נכון?**.. שמעתי מלקוח לפני כמה ימים על שיפור דרמתי בבעיה שלו **- זה באמת עובד!**

**"מה שמבדיל אותנו מהמתחרים זה השילוב של חוויה גופנית עם הרפייה משמעותית, גם חוויה רגשית ומנטלית שתשפר את תחושת המסוגלות העצמית שלך, תשחרר חסמים ומחשבות טורדניות.**

.

GENESIS
מיתוג ופרסום

# עקרונות מנחים בביצוע מכירה

- ✓ הצגת **<u>התועלת</u>** של המוצר: הדימוי העצמי יעלה, לעצמך, שחרור חסמים/ טראומות, העלאת האנרגיות ,העלאת הביטחון העצמי ושחרור מתלות של התמכרויות או הרגלים מזיקים.
- ✓ מתן **<u>המחשה</u>** על ידי דוגמא של **<u>סיפור אמיתי</u>** של לקוח, סיפורים כללים מלקוחות למשל: מזכיר לי לקוח שהיה בטוח שיש לו X ולאחר שעבר את החוויה העוצמתית של אמבטיית קרח עם נשימות זה פשוט עבר לו....
- ✓ **<u>סטטיסטיקה</u>** ונתונים: הסתברות של מקרה או מחקר מראה שקור משפיע על...
- ✓ **תוקף**: "נותרו לנו X מקומות אחרונים השבוע ...עכשיו זה זמן טוב להתחיל לפני ה X "

✓ **הצגת הטיפול כמפגש הוליסטי חוויתי!**

# תסריט שיחה למפגש חוויתי

שלום מדבר/ת_____ **X**, ממרכז ה X , המכון המוביל לריפוי וחוויה אקסטרימית המשלבת ריפוי פיזי, מנטלי ואנרגתי באמצעות אמבטיית קרח וסדנת נשימות לחיבור העצמי.

השארת לנו פרטים בנוגע לטיפול X התקשרתי בשעה נוחה ? (במידה ולא ...) **אני מבין/ה, גם אנחנו פה עמוסים בגלל הפניות אז אני אעשה את זה קצר?!** (שם הלקוחה ) נעים להכיר שמי X **וטוב שאנחנו מדברים/ת עכשיו, כי יצאנו עם הטבה שווה למפגש הקרוב שלנו ב X .**

שאלות טכניות (שלושת הממים) : מאיפה את/ה ? **ממה** את/ה סובל/ת? **מתי** זה התחיל? , אילו תסמינים/ קשיים רגשיים את/ה מרגיש/ה? **מתי** את/ה יותר מרגיש/ה את התסמינים? **( אין סבל וזה נטו בשביל הכייף אז ניתן לדלג ולעבור ישר לפתרון...)**

היית אצל רופא/ מטפל רגשי? / עשית בדיקות? מה היו הממצאים? מה הרופא/ מטפל אמר /איך טיפלת בזה עד היום?(האם עשית משהו כדי לשפר את המצב?) / מה היה הטיפול/ נוטל/ת תרופות (אם נוטל, לשאול איזה ) להוסיף שאלות רפואיות/ רגשיות נוספות בהתאם לצורך .
שאלות "כאב" : מה הדבר שהכי הרבה מפריע לך ביום -יום שלך? מה קרה בזמן האחרון שגרם לך לרצות לטפל? מה התוצאה שהיית רוצה להשיג בטיפול? מה לדעתך המחיר שאת/ה משלם/ת על כך שאת/ה לא פותר/ת את הבעיה?
**אז ממה שאני שומעת ממך, הבעיה נמשכת כבר X זמן ועכשיו החלטת שזה צריך להיות מטופל בשביל לשפר את איכות החיים שלך ולמנוע החמרה.**

בעצם מה שאת אומרת לי זה שחשוב לך : א,ב,ג (לדבר על עיקרי התועלות מתוך הדברים שעלו מתוך התשובות של הלקוחה ) **נכון**? (לחכות להסכמה של הלקוח). אז נשמע שהגעת למקום הנכון ! מהניסיון שלי כבר אחרי הטיפול הראשון תוכל להרגיש הקלה/ שיפור/ יותר אנרגיה / חיבור לעצמך ....
**מדהים נכון ?** אספר לך בקצרה עלינו, מאז ה 7.10 המומחיות שלי בתחום ה X (בהתאם למה שהלקוח העלה) השיטה משלבת מס כלים כמו : א,ב,ג (הסבר על השיטה בקצרה) ..
לפי מה ששמעתי ממך, את/ה בדיוק מסוג המטופלים **שחייבים** להגיע לטיפול בקור , במהלך המפגש אתה הולך לחוות סדנה הוליסטית בנשימות במקום פסטורלי בטבע, מוסיקה מרגיעה שתגרום לך להתנתק מכל הרעשים, ארוחה קלילה ומפנקת ולקינוח טיפול בקור באמצעות אמבטיית קרח- בסיום הטיפול אתה הולך להגיד wow!!!

ההשקעה על מפגש כזה עכשיו במחיר מוזל, **במקום X ₪ רק Y ₪** על הרפיה, רגיעה וחוויה מרגשת. עכשיו, צריך לשמור לך מקום כי מספר המקומות מוגבל, תן/י לי כמה פרטים ( כתובת, שם + מס אשראי/ מס לביט ) .אני כבר בודק/ת לך ביומן, כדי לוודא שאני בעצמי אוכל לאבחן אותך מאחר ויש לי ניסיון ספציפי בבעיה שלך ..

מהניסיון שלי, לקוחות עם בעיית X כמו שלך שטופלו בזה - סיפרו לנו על שיפור מדהים! אגב, איך יותר נוח בוקר/ צהריים/ ערב ? _____ **(שם הלקוח/ה ) אני רוצה להגיד לך שעכשיו אחרי שקבענו אבחון X, תדע/י שעשית החלטה מצוינת למען הבריאות/ איכות חיים שלך! ואני בטוח/ה שזה ייתן לך רגיעה משמעותית שתעזור לך להחלים / להרגיש טוב יותר!**
_____ (שם הלקוח/ה ) שמחתי לשוחח איתך ומאחל/ת לך בריאות ושיהיה יום נפלא!

GENESIS
מיתוג ופרסום

# מענה להתלבטויות הלקוחות

| הלקוח | תגובה |
|---|---|
| **"אין לי זמן לדבר עכשיו"** | **<u>בהתחמקות</u>** - "("בומרנג")בדיוק בגלל זה אני אעשה את זה קצר?!<br>או<br>**<u>בהתנגדות אמיתית</u>**- " אני מבין/ה. מתי יהיה לך נוח שאצור איתך קשר? ל- ? " |
| **"מחיר ה...אצלכם <u>נורא</u> גבוה! זה נורא יקר"!** | תמיד תוכל למצוא <u>בכמה שקלים פחות!</u> **אבל אם הבנתי שעניין ה... (מומחיות/ שילוב הכלים )חשוב לך במיוחד** בגלל שאנחנו נכנסים ל X , נראה לי שזה שווה את החוויה שלך ותוכל/י להרגיש :א,ב,ג<br>**מדהים נכון ?**<br>תסכים איתי שהמחיר שלא לטפל בבעיה או הזנחה הוא גדול יותר. |
| **מפחד מהקור** | אני מבינה אותך יחד עם זאת , **כדי שתהיה בטוח שאתה מקבל מענה משולב עם נשימות שמכין אותך פיזית ומנטלית לטיפול בקור,** בדיוק בגלל זה, כדאי שתגיע למפגש כדי לחוות בעצמך, כי זה מפגש שקשה להסביר אותו במילים צריך לבוא ולהרגיש. |
| **אני רוצה לעשות בדיקות/ שיחות עם רו)פא ואז להחליט אם לבוא ..** | **"מצוין שאת/ה הולך/ת לעשות בדיקות! אבל, אם הבנתי שחשוב לך א,ב,ג ולחסוך זמן יקר שיכול למנוע החמרה ב בעיה/קושי, אז עדיף לך בנוסף גם להגיע לטיפול בקור ולחוות כבר שיפור פיזי/ מנטלי /רגשי/ אנרגתי עוד לפני שיגיעו לך התשובות לבדיקות שעשית!**<br><br>מסיפורים של לקוחות שניסו לתאם תור הבנו שההמתנה לתשובות מורטת עצבים! אצלי התהליך פשוט עם ליווי אישי מלא משלב האבחון ועד לסיום הטיפול., כמו למשל: א,ב,ג , אני בעצמי סטודנטית לפסיכולוגיה שנה שנייה ובעצמי חוויתי קושי נוראי כשהייתי בצבא ב 7.10. ומאז פיתחתי את השיטה שמשלבת מס כלים בתהליך ההרפייה כך שאת/ה לא צריך/ה לדאוג לכלום, אלה רק לבוא וליהנות |
| **שמעתי שיש הרבה "שרלטנים" בתחום הזה** | **אני מבינה למה אתה אומר זה , גם אני חשבתי כמוך לפני שהתחלתי לעבוד בזה , אבל אחרי שראיתי מה זה עשה לי במקום הקשה שהייתי הו החלטתי לעשות את זה מתוך שליחות לאנשים כדי לעזור לאחרים בטיפול בקור הייחודי הזה.** אתה יכול להיות רגוע כי אתה בידיים טובות! |
| **" אני צריך/ה לחשוב על זה "** | "אני מבין/ה אותך שאתה רוצה לחשוב, גם אני נוהג/ת לחשוב לפני שאני מקבלת החלטה, **מבחינתי זה אומר שאתה רציני לגבי הנושא אחרת היית אומר לי פשוט לא רוצה, נכון ?.**<br>בכל מקרה, אני יכולה להבטיח לך שגם אם תחשוב על זה שבוע שלם, תגיע רק למסקנה אחת וזה שכדאי לך לעבור את החוויה המרגשת הזאת ולסיים את בעיית ה X שלך ולמנוע יותר קושי. אני גם מבקש/ת סכום שתוכל/י לעמוד בו – זה במחיר מוזל ביחס לשוק. למפגש חוויתי שמשלב גם סדנת נשימות בטבע עם אווירה פסטורלית, ארוחת בוקר קלילה מפנקת וטיפול עוצמתי בקור.<br>תסכים איש שבשביל הרוגע/הנאה/ בריאות/זוגיות/ חיבור לעצמך/ איכות חיים שווה להשקיע פעם בחיים X ₪ ? |
| **"אני רוצה להתייעץ עם בעלי/אשתי "** | "אני מבינה אותך , גם אני מתייעצת עם בעלי/ אשתי אם זה היה תלוי רק בך היית מגיע לטיפול ? בלי קשר כרגע לאשתך/ בעלך, או אם היא היה אומר/ת כן, היית מוכן/ה ?<br>כלומר : **<u>"את/ה מבין/ה את החשיבות של זה"?</u>**<br><br>"אז אם אתה מבין/ה, אני מבטיח/ה לך שגם אשתך/ בעלך לא ה/תתנגד למשהו כל כך חשוב- לאיכות חיים שלך. **אחרי שתצא/י מהמפגש את תגידי WOW ואני בטוח/ה שאשתך/ בעלך לא ה/תתנגד ואפילו י/תחזק אותך על ההחלטה לדאוג לבריאות/איכות חיים/ אושר שלך!** |

GENESIS
מיתוג ופרסום

# דגשים נוספים להתנהלות בשיחה

- ✓ הקשב לדברי הלקוח ואל תקטע אותם.
- ✓ שיחה קלילה, חברותית, לא מאיימת.
- ✓ תיצור סקרנות לכל אורך השיחה ע״י טיזרים..״תכף אסביר לך על ההטבה שלנו...
- ✓ לא להישמע מסכן/ה ולא להתחנן. אנשים אוהבים לדבר ולשמוע נציג/ה עם מצב רוח טוב.
- ✓ לדבר בצורה חיובית ולא שלילית. כגון : במקום לומר ״לא תהיה לך בעיה״,נאמר : הכל בסדר.
- ✓ במקום לומר ״אל תדאג״,נאמר : אתה יכול להיות רגוע.
- ✓ אם הלקוח אומר : בשביל מה התקשרת? מה אתה רוצה למכור לי ? נענה :אני רוצה לשתף אותך במבצע / הטבה/ מפגש חדש/ה שלנו !