GENESIS
מיתוג ופרסום

שם היועץ/ת : _____

תסריטי שיחה

<[redacted] אימוני קלסטניקס>



*** נא להחזיר אותי למקום.

אני אהיה חשוב לך גם מחר ☺

GENESIS
מיתוג ופרסום

תוכן עניינים:

- השיטה: _____ 3
- עשרת הדיברות במכירות: _____ 4
- משפטי מחץ: _____ 5
- תסריט שיחה יוצאת: _____ 6
- מענה להתלבטויות _____ 7
- דגשים לשיחה: _____ 8

מה נקבל בתוכנית אימוני קלסטניקס :



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 אבחון ייחודי של פוטנציאל המסוגלות שלך !

"אשמח לספר לך שהתוכנית שלנו משלבת גם יעוץ תזונה, מפגש קבוצתי עם יחס אישי , שיטות אימון ייחודיות עם ציוד ועזרים שיכולים להביא אותך לרמה הבאה!

" בזכות הליווי האישי, אני לייצר אצלך מוטיבציה גבוהה ליישם ולהתמיד בתהליך. ללא תלות בסטודיו או במכון כושר.

אני מלמדת אותך שיטות שתוכל ליישם בכל מקום שתרצה.

אני רוצה להציע לך משהו מעניין ...! יצאנו עם מפגש הכרות ללא עלות! בסיום המפגש אוכל להגיד לך את הפוטנציאל שלך להצלחה בתחום הזה.

"אתה מסכים איתי שלהיות עם ראש שקט לגביי זה עם מאמנת מוסמכת בתחום הה זה חשוב נכון?.. שמעתי ממתאמן לפני כמה ימים על שיפור דרמתי ביציבות של הגוף – זאת שיטה שעובדת!!

"מה שמבדיל אותי מהמתחרים זה השילוב אימון בקבוצה תוך התייחסות אישית לכל אחד ואחת לפי הרמה הספורטיבית שלו , התאמה תזונה והליווי האישי שגורם לך ליישם את השיטה. עבודה גם פסיכולוגית וגם מנטאלית ע"י שחרור דפוסי מחשבה שמעכבים אותך! אני עובדת על מס כלים וזאת שיטה ייחודית בארץ כבר מעל X שנה!

.

GENESIS
מיתוג ופרסום

תסריט שיחה לפגישת הכרות

שלום מדבר/ת_____ X, ממרכז האימון קלסטניקס , האימון המוביל אותך עד להצלחה!

השארת לנו פרטים בנוגע לאימון 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 לפגישת הכרות לאימון אנרגטי בקבוצה במקום פסטורלי בטבע באווירה אש!

שאלות טכניות (שלושת הממים): מאיפה את/ה ? מה הקושי העיקרי שלך באימון היום? ממתי התחלת להתאמן? , אילו קשיים את/ה מרגיש/ה? מתי את/ה יותר מרגיש/ה את הקושי בפעילות X או Y ?

היית אצל מאמן אישי בעבר? על מה עבדתם?

בעצם מה שאת אומרת לי זה שחשוב לך: א,ב,ג (לדבר על עיקרי התועלות מתוך הבעיות שעלו מתוך התשובות של הלקוחה) נכון? (לחכות להסכמה של הלקוח). אז אסור שתמשיך/י לעשות את זה כפי שעשית עד היום וטוב שהגעת אליי כי זאת בדיוק המומחיות שלי! לקחת אותך כתף אל כתף עד שתגיע לתוצאה הרצויה והבטוחה ביותר שיש ! תתאר/י לך שעוד X שבועות מהיום (בהתאם לקשיים שהעלה) את/ה יכול/ה : לעשות X ו Y ! למרות שמהניסיון שלי כבר אחרי המפגש הראשון בתוכנית תוכל להרגיש/ לעשות יותר X .

מדהים נכון ? אספר לך בקצרה עליי, ב X שנים האחרונות המומחיות שלי בתחום האימון קלסטניקס (בהתאם למה שהלקוח העלה) השיטה משלבת מס כלים כמו : א,ב,ג (הסבר על השיטה בקצרה) .. לפי מה ששמעתי ממך, את/ה בדיוק מסוג האנשים שחייבים להגיע לפגישת הכרות אצלי ! ועכשיו היא ללא עלות! במהלך שעת האימון אני אבצע: א,ב,ג כדי שכבר תוכל לעשות Y .
בסיום המפגש , את/ה תצא/י עם הבנה של X ותוכנית מדויקת שתסייע לך להגיע לרמה הבאה!

עכשיו, צריך לשמור לך מקום כי מספר המקומות מוגבל בקבוצה, תן/י לי כמה פרטים, אני כבר בודק/ת לך ביומן, כדי לוודא שאני בעצמי אוכל לאמן אותך מאחר ויש לי ניסיון ספציפי באתגר שלך ..

מהניסיון שלי, תוך X זמן כבר יהיה לך שיפור משמעותי אגב, איך יותר נוח בוקר/ צהריים/ ערב ?
_____ (שם הלקוח/ה) אני רוצה להגיד לך שעכשיו אחרי שקבענו מפגש הכרות X, תדע/י שעשית החלטה מצוינת למען איכות החיים שלך! ואני בטוח/ה שהמפגש ייתן לך רגיעה וודאות משמעותית שתעזור לך להצליח בתהליך!
_____ (שם הלקוח/ה) שמחתי לשוחח איתך ומאחל/ת לך בריאות ושיהיה יום נפלא!

מידע הוא כוחנו- שמרו עליו

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?! או <u>בהתנגדות אמיתית</u>- " אני מבין/ה. מתי יהיה לך נוח שאצור איתך קשר? ל- ? "
אני רוצה לעשות בדיקות/ שיחות עם המאמן כושר/ רופא שלי ואז להחליט אם לבוא ..	"מצוין שאת/ה הולך/ת לעשות בדיקות! אבל, אם הבנתי שחשוב לך א,ב,ג ולחסוך זמן וכסף על אימונים במכון כושר שאתה תלוי במקום, אז עדיף לך בנוסף גם להגיע לאימון הכרות ולחוות כבר לקבל וודאות לגביי סוג האימון והקצב שלו. ההסמכה שלי היא X ואני עובדת בשיטה ייחודית שמשלבת מס כלים בתוכנית האישית כך שאת/ה לא צריך/ה לדאוג לכלום, אלה רק לבוא .
במכון x נותנים לי בדיוק את אותו דבר, במחיר נמוך יותר.	בוא/י, אני לא רוצה לדבר על אחרים! מה שאני כן יכול/ה להבטיח לך הוא, שאצלי תקבלי ליווי אישי מותאמת לרמה שלך באווירה קבוצתית אנרגתית שתוסיף לך מאוד למורל ולמוטיבציה.
" 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 ?. בכל מקרה, אני יכולה להבטיח לך שגם אם תחשוב על זה שבוע שלם, תגיע רק למסקנה אחת וזה שכדאי לך להיות בקבוצה כזאת שתיתן לך כלים עוצמתיים לחיים! תוכל בהמשך להתאמן בכל מקום ללא תלות במאמנים ובמכוני כושר. . אז מה את/ה אומר/ת? תסכים איתי שבשביל הרוגע/ בטחון/ פיתוח הגוף/ איכות חיים שווה להשקיע נסיעה של 20 ד' כדי להגיע ?

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/ אבחון חדש/ה שלנו !