GENESIS
מיתוג ופרסום

שם היועץ/ת: _____

תסריטי שיחה



*** נא להחזיר אותי למקום.

אני אהיה חשוב לך גם מחר ☺

GENESIS
מיתוג ופרסום

תוכן עניינים:

- אבחון וטיפול: 3
- השיטה: 4
- עשרת הדיברות במכירות: 5
- משפטי מחץ: 6
- עקרונות מנחים: 7
- תסריט שיחה יוצאת: 8
- מענה להתלבטויות 9-11
- דגשים לשיחה: 11

GENESIS
מיתוג ופרסום

[redacted] אבחון וליווי על קצה המזלג



GENESIS
מיתוג ופרסום

מה נקבל בתוכנית :



תפריט ברור ומסודר

תקבלו תפריט תזונתי מובנה, מותאם אישית לאורח החיים שלכם – כולל שעות אכילה, כמויות מומלצות ואפשרויות מגוונות להחלפה. כך תדעו בדיוק מה לאכול בכל שלב ביום.



חוברת מתכונים ורשימת קניות לסופר

נלמד לבשל בריא בלי לוותר על הטעם – כולל חוברת מתכונים מגוונת ורשימת קניות מסודרת שתעזור לכם להתארגן מראש ולאכול נכון גם כשאין זמן.



רשימת תחליפים לגיוון התפריט

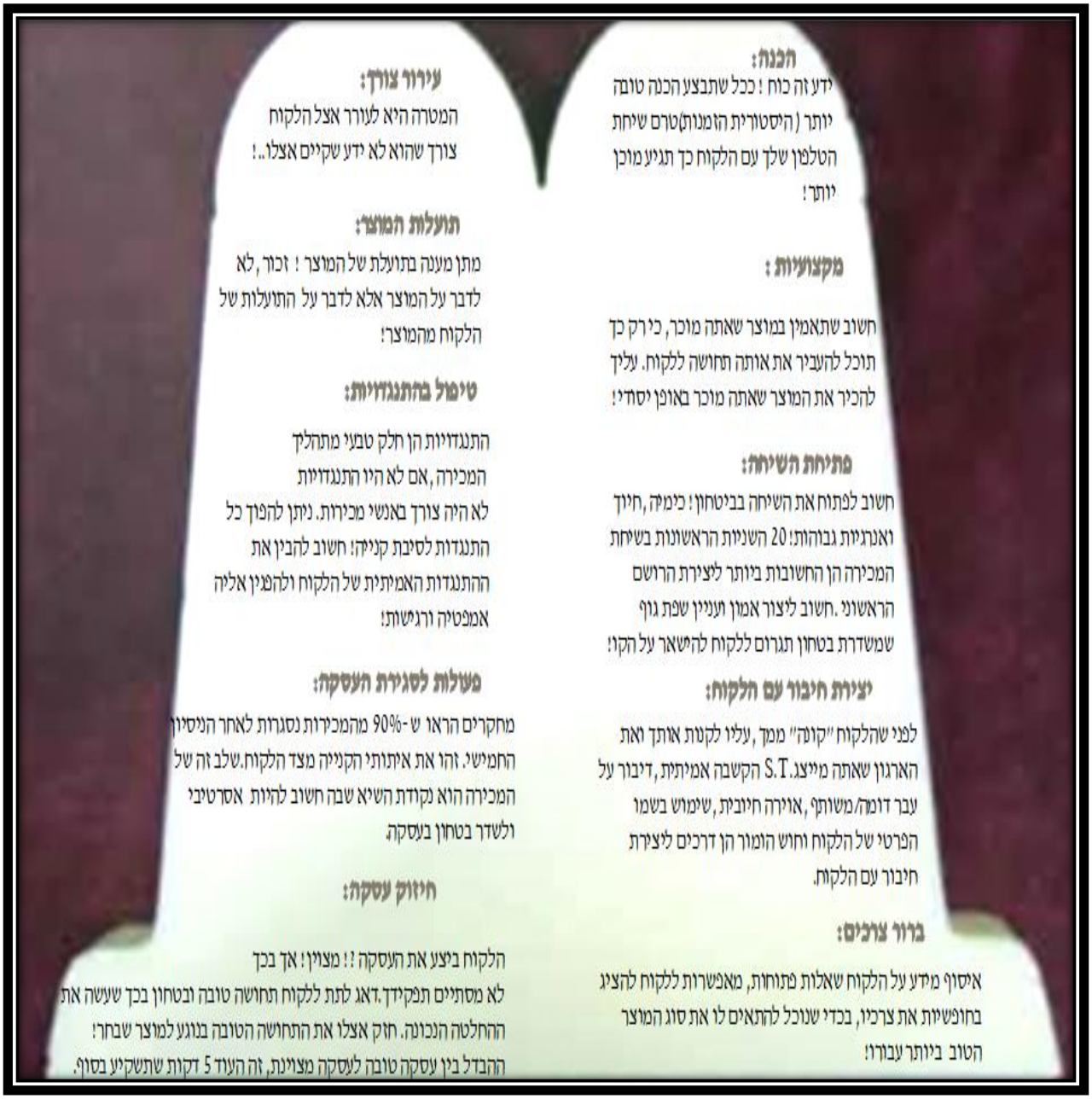
לכל מזון יש תחליפים – בתוכנית תלמדו איך לגוון בלי לשבור את הכלים. נדע להחליף חלבונים, פחמימות, שומנים וירקות כך שהתפריט לא יהיה משעמם אף פעם.



מה עושים במסעדות וחופשים

גם כשיוצאים מהשגרה – אפשר לשמור על איזון. בתוכנית תלמדו איך לבחור נכון בתפריטים של מסעדות, מה להביא לנופש, ואיך להרגיש בשליטה גם באירועים מיוחדים.

עשרת הדיברות במכירות



הכנה:

ידע זה כוח ! ככל שתבצע הכנה טובה יותר (היסטורית הזמנות)טרם שיחת הטלפון שלך עם הלקוח כך תגיע מוכן יותר!

מקצועיות :

חשוב שתאמין במוצר שאתה מוכר, כי רק כך תוכל להעביר את אותה תחושה ללקוח. עליך להכיר את המוצר שאתה מוכר באופן יסודי!

פתיחת השיחה:

חשוב לפתוח את השיחה בביטחון ! כימיה, חיוך ואנרגיות גבוהות! 20 השניות הראשונות בשיחת המכירה הן החשובות ביותר ליצירת הרושם הראשוני .חשוב ליצור אמון ועניין שפת גוף שמשדרת בטחון תגרום ללקוח להישאר על הקו!

יצירת חיבור עם הלקוח:

לפני שהלקוח "קונה" ממך, עליו לקנות אותך ואת הארגון שאתה מייצג. S.T הקשבה אמיתית, דיבור על עבר דומה/משותף, אוירה חיובית, שימוש בשמו הפרטי של הלקוח וחוש הומור הן דרכים ליצירת חיבור עם הלקוח.

ברור צרכים:

איסוף מידע על הלקוח שאלות פתוחות, מאפשרות ללקוח להציג בחופשיות את צרכיו, בכדי שנוכל להתאים לו את סוג המוצר הטוב ביותר עבורו!

עירור צורך:

המטרה היא לעורר אצל הלקוח צורך שהוא לא ידע שקיים אצלו..!

תועלות המוצר:

מתן מענה בתועלת של המוצר ! זכור, לא לדבר על המוצר אלא לדבר על התועלות של הלקוח מהמוצר!

טיפול בהתנגדויות:

התנגדויות הן חלק טבעי מתהליך המכירה, אם לא היו התנגדויות לא היה צורך באנשי מכירות. ניתן להפוך כל התנגדות לסיבת קניה! חשוב להבין את ההתנגדות האמיתית של הלקוח ולהפגין אליה אמפטיה ורגישות!

סגירת העסקה:

מחקרים הראו ש-90% מהמכירות נסגרות לאחר הניסיון החמישי. זהו את איתותי הקנייה מצד הלקוח.שלב זה של המכירה הוא נקודת השיא שבה חשוב להיות אסרטיבי ולשדר בטחון בעסקה.

חיזוק עסקה:

הלקוח ביצע את העסקה !! מצוין! אך בכך לא מסתיים תפקידך.דאג לתת ללקוח תחושה טובה ובטחון בכך שעשה את ההחלטה הנכונה. חזק אצלו את התחושה הטובה בנוגע למוצר שבחר! ההבדל בין עסקה טובה לעסקה מצוינת, זה העוד 5 דקות שתשקיע בסוף.

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 מקור הבעיה בשיטה ייחודית שלנו!

"אשמח לספר לך שהתוכנית שלנו משלבת גם תפריט מדויק לבעיה שנאתר אצלך וגם שיחות רגשיות על אכילה רגשית. שחרור מנטאלי עם חיבור מיסטי לשחרור חסמים או דפוסי מחשבה מעכבים. שיפור הדימוי העצמי והעלאת האנרגיה .

" בזכות הליווי האישי, אני לייצר אצלך מוטיבציה גבוהה ליישם ולהתמיד בתהליך. הכול בצורה טיבעית ללא כדורים או תלות בטיפול. את/ה הולך/ת לשנות לאורך חיים בריא מלא באנרגיה : לאחר הטיפול תחווה : א,ב,ג

אני רוצה להציע לך משהו מעניין ...! יצאנו עם אבחון חסר תקדים שבו אנו מציעים אבחון לזיהוי מקור הבעיה + תוכנית ליווי אישית לכל התהליך..

"אתה מסכים איתי שלהיות עם ראש שקט לגביי זה שאתה מדבר עם אשת מקצוע שהיא מומחית עם דיפלומה בתחום התוזנאות זה חשוב נכון?.. שמעתי מלקוח לפני כמה ימים על שיפור דרמתי בבעיה בריאותית / רגשית שלו - זה באמת עובד!

"מה שמבדיל אותי מהמתחרים זה השילוב של איתור מקור הבעיה , 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 10 שנה!

.

עקרונות מנחים בביצוע מכירה

- ✓ הצגת התועלת של המוצר: הדימוי העצמי יעלה, חיבור לעצמך , מניעה של בעיות בריאותיות ולעיתים טיפול בהם, שחרור חסמים/ העלאת האנרגיות ,העלאת הביטחון העצמי ושחרור מתלות של התמכרויות או הרגלים מזיקים כמו כדורים או מזון שעלול לפגוע בבריאות.

חסכון בזמן / כסף, מניעה מטיפול תרופתי, הפסקה של כאבים שונים בגוף, בריאות , גוף חטוב, ללבוש מה שרוצים, חופשיות במיניות והעלאת המוטיבצייה לעסוק בספורט.!

- ✓ מתן המחשה על ידי דוגמא של סיפור אמיתי של לקוח, סיפורים כללים מלקוחות למשל: מזכיר לי לקוח שהיה בטוח שיש לו X ולאחר האבחון, גילה שזה בעצם Y. האבחון שינה לו את החיים !
- ✓ סטטיסטיקה ונתונים: הסתברות של מקרה או מחקר מראה ש...
- ✓ תוקף: "נותרו לנו X מקומות אחרונים השבוע ...עכשיו זה זמן טוב להתחיל לפני ה X "
- ✓ הצגת האבחון כפתרון! שלב הזיהוי הוא קריטי, כי מאפשר למטופל להכיר בבעיה השורשית והדרך לפתור אותה עד ליצירת אורך חיים בריא בגוף ובנפש!

GENESIS
מיתוג ופרסום

תסריט שיחה לפגישת אבחון

שלום מדבר/ת_____ X, ממרכז התזונה של [redacted], המכון המוביל לאורך חיים בריא בגוף ובנפש!

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 לאבחון שורש הבעיה והתאמת תוכנית מדויקת וליווי אישי עד להצלחה!

במצב שמטופל לא מילא שאלון: רק לפני זה, כדי שאבין איזה סוג אבחון להתאים לך ולוודא שאת/ה מתאים/ה לטיפול, בוא/י תספר/י לי בקצרה מה סיבת הפנייה שלך אלינו?.

במצב שמטופל מילא שאלון: אני עברתי על השאלון שלך וראיתי שסימנת את התסמינים של: א,ב,ג. נכון ?

שאלות טכניות (שלושת הממים): מאיפה את/ה ? מה הקושי העיקרי שלך בתזונה? ממתי זה התחיל? , אילו קשיים בריאותיים/ חיצוניים/ רגשיים את/ה מרגיש/ה? מתי את/ה יותר מרגיש/ה את הצורך לאכול?

היית אצל רופא/ יועץ תזונה/ דיאטני / מטפל רגשי? / עשית בדיקות? מה היו הממצאים? מה הX אמר לך /איך טיפלת בזה עד היום?(האם עשית משהו כדי לשפר את המצב?) / מה היה התפריט? נוטל/ת תרופות או תוספים טבעיים/ כמה פעמים בשבוע עושה ספורט (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 לשנות אורך חיים/ תזונה? מה התוצאה שהיית רוצה להשיג בתוכנית? מה לדעתך המחיר שאת/ה משלם/ת על כך שאת/ה לא פותר/ת את הבעיה?
אז לפי הפרטים שרשמת בשאלון וממה שאני שומעת ממך, הבעיה נמשכת כבר X זמן ועכשיו החלטת לקחת את הנושא ברצינות בשביל לשפר את איכות החיים שלך ולמנוע החמרה ב X.

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 לסבול מ X צריך לעשות משהו לפני שהמצב יתדרדר ! תתאר/י לך שעוד X שבועות מהיום (בהתאם לקשיים שהעלה) את/ה יכול/ה : להתאמן, ללבוש מה שבא לך, ללכת לים, לישון / ללכת / לשבת בלי כאבים/ להתבייש! למרות שמהניסיון שלי כבר אחרי שבוע בתוכנית תוכל להרגיש הקלה ב X מדהים נכון ? אספר לך בקצרה עליי, ב 10 שנים האחרונות המומחיות שלי בתחום התזונה / דיאטה קלינית (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 לאבחון אצלי, במהלך שעת האבחון אני אבצע תשאול מעמיק כדי לבדוק גם את דפוסי האכילה או המחשבה.
בסיום האבחון, את/ה תצא/י עם הבנה שורשית לבעיה שלך ותוכנית תזונה מדויקת הכוללת גם רשימת קניות לסופר שתסייע לך להגיע לשיפור משמעותי בבעיית ה X ולשפר את איכות החיים שלך כבר בחודש הקרוב. ההשקעה על האבחון עכשיו במחיר מוזל, במקום X ₪ רק Y ₪ ומעבר לאבחון שיאתר את הבעיה גם תקבל/י חוברת מתכונים מנצחת. 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 שהאבחון יתן לך רגיעה וודאות משמעותית שתעזור לך להצליח בתהליך!
_____ (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"	בהתחמקות - "(בומרנג")בדיוק בגלל זה אני אעשה את זה קצר?! או בהתנגדות אמיתית- " אני מבין/ה. מתי יהיה לך נוח שאצור איתך קשר? ל- ? "
"מחיר ה...אצלכם נורא גבוה! זה נורא יקר"!	תמיד תוכל למצוא בכמה שקלים פחות! אבל אם הבנתי שעניין ה... (מומחיות/ שילוב הכלים)חשוב לך במיוחד בגלל שאנחנו נכנסים ל X , נראה לי שזה שווה את לנצל את ההזדמנות עכשיו וזה שיפסיק הכאב/ התחושה /הקושי ותוכל/י לעשות :א,ב,ג מדהים נכון ? תסכים איתי שהמחיר **שלא** לטפל בבעיה או הזנחה הוא גדול יותר.
מבאס אותי לעשות פגישות בזום	אני מבינה אותך יחד עם זאת , כדי שתהיה בטוח שאתה מקבל מענה משולב שיכול להאיץ לך את התוצאות, בדיוק בגלל זה, כדאי שתגיע לאבחון כדי לשמוע על הדרכים לטיפול בהתאמה אישית לסוג הבעיה / קושי שלך.. ובמידת הצורך נבדוק לך פגישות פיזיות.
אני רוצה לעשות בדיקות/ שיחות עם פסיכולוג 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 לאבחון ולחוות כבר לקבל וודאות לגביי שורש הבעיה שלך עוד לפני שיגיעו לך התשובות לבדיקות שעשית! מסיפורים של לקוחות שניסו לתאם תור הבנו שההמתנה לתורים עם פסיכולוגים תוזנאים מהקופה מורטת עצבים! אצלי התהליך פשוט עם ליווי אישי מלא משלב האבחון ועד לסיום הטיפול., כמו למשל: א,ב,ג , ההסמכה שלי היא X ואני עובדת בשיטה ייחודית שמשלבת מס כלים בתוכנית האישית כך שאת/ה לא צריך/ה לדאוג לכלום, אלה רק לבוא .
אני משתמש כבר בתרופה אצל נטורופת/ רופא ומעדיף לסיים ואז להתחיל אתכם .	מצוין שאתה מטפל .. התוכנית שלנו רק תאיץ לך את התוצאות . בגלל שמדובר בשיטה מגוונת ושילוב של כלים נוספים לתהליך, הליווי שלי יכול להיות בנוסף- לא חייב להיות במקום .
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, שאצלנו תקבלי ליווי תזונאי אישי לבעיה שלך וליווי אישי ורגשי / מנטאלי ברמה גבוהה- בדיוק לסוג הקושי שלך .
אני לא צריך אבחון	כל אחד שיש לו את בעיית ה X צריך את האבחון הזה. כי בצורה כזאת או אחרת עלולה להיות החמרה של הבעיה/ השלכה בריאותית /רגשית .לכן , חשוב שנאתר את שורש הבעיה ונטפל בה.
שמעתי שיש הרבה "שרלטנים" בתחום הזה	אני מבינה למה אתה אומר זה , גם אני חשבתי כמוך לפני שקיבלתי את הדיפלומה לעבוד בזה , אבל אחרי ניסיון של 10 שנה ובייחוד שראיתי את התוצאות המדהימות של הלקוחות שלנו הבנתי שהשיטה שלי היא מהטובה בארץ! . אתה יכול להיות רגוע כי אתה בידיים טובות! אני אשמח לבדוק לך אם אני בעצמי פנויה לאבחן אותך כי יש לי ניסיון רב בדיוק לבעיה הזאת שהעלתה.

שלח/י את הצעתך בווצאפ. אשקול זאת ואחזור אליך	בהחלט...אם כי ההצעה שהתמקדנו בה מאוד פשוטה תראה... (כאן מוסרים פרטים רלוונטיים)בשלב הראשון מדובר רק באבחון. אם תחליט לקבל את ממצאי האבחון ולהמשיך ליווי במקום אחר, אני אכבד , כך שאין לך התחייבות לתהליך בשלב הזה. קשה להעביר את זה בווצאפ בגלל הרגישות של הבעיה, ואני אנסה, אבל אני אשמח ל 5 דקות . זה הכול" אתה לא רוצה להגיע למצב שאיש מקצוע שאינו מומחה ב X ילווה אותך, אתה צריך שילוב בתוכנית גם מבחינה רגשית/ מנטאלית וזאת השקעה שהולכת לשפר לך את איכות חיים- בסיום הלויווי אתה הולך להגיד wow.
" 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 לעבור את האבחון ולאתר את בעיית ה X שלך ולמנוע החמרה של הבעיה/ קושי. אני גם מבקש/ת סכום שתוכל/י לעמוד בו – זה במחיר מוזל ביחס לשוק. לאבחון שורשי מעמיק כמו שאתה הולך לעבור, המחיר מאוד משתלם. אז מה את/ה אומר/ת? תסכים איש שבשביל הרוגע/ בטחון/ בריאות/ 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 לאבחון ? בלי קשר כרגע לאשתך/ בעלך, או אם היא היה אומר/ת כן, היית מוכן/ה ? כלומר : <u>"את/ה מבין/ה את החשיבות של זה"?</u> "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 מהאבחון, תדע/י מה השורש לבעיית ה X שלך ואני בטוח/ה שאשתך/ בעלך לא ה/תתנגד ואפילו י/תחזק אותך על ההחלטה לדאוג לבריאותך שלך ולאיכות חיים!

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/ אבחון חדש/ה שלנו !