GENESIS
מיתוג ופרסום

שם היועץ/ת : _____

תסריטי שיחה

> [redacted] - הגנה עצמית <



*** 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 אימון להגנה עצמית:



עשרת הדיברות במכירות



GENESIS
מיתוג ופרסום

משפטי מ-ח-ץ!

"את ההטבה שלך בטח לא ניצלת עדיין"?
אני רוצה להפתיע אותך בהטבה בלעדית למפגש אימון במתנה !

"אשמח לספר לך שהתוכנית שלנו משלבת גם אימון בהגנה וגם בהתקפה , מפגש קבוצתי עם יחס אישי , שיטות אימון ייחודיות עם ציוד ועזרים שיכולים להביא אותך לשליטה גבוהה בגוף ובנפש!

" בזכות הליווי האישי, אני לייצר אצלך מוטיבציה גבוהה ליישם ולהתמיד בתהליך.
אין אצלנו התחייבות למנוי חודשי בסטודיו / קבוצה.
אנו מלמדים אותך שיטות הגנה שתוכל ליישם ברגע האמת ובכך לשמור על עצמך מוגן.

אני רוצה להציע לך משהו מעניין ...! יצאנו עם מפגש הכרות ללא עלות! בסיום המפגש אוכל להגיד לך את הפוטנציאל שלך להצלחה בתחום הזה. למרות שאין צורך בניסיון קודם ובכל זאת נוכל לראות את הפוטנציאל להצליח עם השיטה .

"אתה מסכים איתי שלהיות עם ראש שקט לגביי זה עם מאמן מאסטר מוסמך לשיטה הזאת ה זה חשוב נכון?.. שמעתי ממתאמן לפני כמה ימים על שיפור דרמתי ביציבות ובחוזק של הגוף – זה אימון ספורט לכל דבר עם חברה איכותיים שהופך מהר מאוד לתחביב והנאה!!

"מה שמבדיל אותי מהמתחרים זה השילוב אימון בקבוצה תוך התייחסות אישית לכל אחד ואחת לפי הרמה הספורטיבית שלו , התאמה של השיטה ליכולות של כל מתאמן בצורה הדרגתית .
והאימון בקבוצה שמאפשר לך ליישם ותרגל כל הזמן את השיטה. עבודה גם פיזית וגם מנטאלית ע"י שחרור דפוסי מחשבה שמעכבים אותך! אנחנו עובדים על מס כלים וזאת שיטה ייחודית בעולם כבר מעל X שנה!
והמאסטר למד אותה בחול והביא אותה לארץ.
.

GENESIS
מיתוג ופרסום

תסריט שיחה לפגישת הכרות

שלום מדבר/ת_____ X, ממרכז האימון להגנה עצמית [redacted] , מכון אימון המוביל בארץ בשיטה ייחודית הפועלת למעלה מ X שנה!

השארת לנו פרטים בנוגע להטבה שלנו מפגש אימון להגנה עצמית בשיטת ה[redacted], 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 קבוצתי ואנרגטי בסטודיו שלנו ב X מבטיח/ה לך האווירה אש!

שאלות טכניות (שלושת הממים): מאיפה את/ה ? התאמנת בעבר בהגנה עצמית? (אם כן- מה הקושי העיקרי שלך באימון) , מה מטרת האימון יותר להתחזק בשיטות של הגנה עצמית או לקבל יותר כלים בסוגי תקיפות ?

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 לדחות את זה וטוב שהגעת אליי כי זאת בדיוק המומחיות שלנו! לקחת אותך כתף אל כתף עד שתגיע לתוצאה הרצויה וההגנה הטובה 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 על מתאמנת שלנו שהוטרדה באלימות על ידי פסיכופט ובזכות טכניקות תקיפה שהיא קיבלה אצלנו - היא ניצלה! זה גם היה בטלוויזיה. השיטה שלנו היא ייחודית ומשלבת מס כלים כמו : א,ב,ג (הסבר על השיטה בקצרה) .. לפי מה ששמעתי ממך, את/ה בדיוק מסוג האנשים שחייבים להגיע לפגישת הכרות אצל המאסטר שלנו ! **ועכשיו היא ללא עלות !**

שווה נכון ?

מעולה! אז צריך לשמור לך מקום כי מספר המקומות מוגבל בקבוצה, תן/י לי כמה פרטים, אני כבר בודק/ת לך ביומן, כדי לוודא שאני בעצמי / המאסטר X יוכל לאמן אותך מאחר ויש לו 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 והביטחון האישי שלך! ואני מאמין/ה שהמפגש ייתן לך רגיעה וודאות משמעותית שתעזור לך להצליח עם השיטה!

_____ (שם הלקוח/ה) שמחתי לשוחח איתך ומאחל/ת לך בריאות ושיהיה יום נפלא!

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 של המאסטר שלנו היא X והוא עובד בשיטה ייחודית שמשלבת מס כלים במפגשים, 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 מותאם לרמה שלך באווירה קבוצתית אנרגתית שתוסיף לך מאוד למורל ולמוטיבציה. מה גם שבניגוד למכון כושר פה אין התחייבות וניתן לצאת בכל זמן.
" אני צריך/ה לחשוב על זה – כי זה קצת רחוק מהבית"	"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 ?

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/ פגישת הכרות בחינם שלנו !