



Real Magic Coaching Business Builder Tilmeldingssamtalscript

AGENDA

- 1) **Opmærksomhed - skab interesse og etabler autoritet**
- 2) **Interesse - stil spørgsmål, lær din klient bedre at kende og vær oprigtig. Klienten vil opfange gennem vibrationer om du er det eller ej. Energi lyver ikke ;)**
- 3) **Ønsk! Bliv følelsesmæssigt involveret i målet på vegne af klienten, så bliver de det samme (DET VIGTIGSTE ASPEKT AF EN SALGSSAMTALE)**
- 4) **Salg! Match klienten med dit perfekte program**
- 5) **Håndter invendinger!**

Bonus! Forbered dem på, hvordan de selv kan håndtere tvivl, bekymringer og paradigmer de muligvis møder efter et endt opkald. Lad dem vide, at du er der til at støtte dem hele vejen.

Noter at huske til samtalen:

Giv til hver person, uanset hvor triviell kontakten er, al den omsorg, venlighed, forståelse og kærlighed, som du kan mønstre og gør det uden tanke på nogen belønning. Dit liv vil aldrig blive det samme igen.

Din opgave er at inspirere klienter til at handle på deres egen vision gennem samtale. Det handler om deres drømme, ikke mine! Inspireret vision skaber aktion!

Samtale efter 5-trins oversigten ovenfor:

Tillykke med dit ønske om at ændre dit liv (TAK IKKE, LYKØNSK!)

1. GØR DIG FORTJENT TIL DERES OPMÆRKSOMHED!

Dette er hvad jeg ønsker VI får gjort i dag:

- 1. Jeg vil gerne hjælpe dig med at blive opmærksom på dine umulige mål, personlige, professionelle og økonomiske mål.*
- 2. Vi vil se på hvad der kunne forhindre dig i at opfylde målene.*
- 3. Vi vil lave en plan sammen, der handler om, hvordan du når dine umulige mål, og hvis det er et match, og dit niveau af forpligtelse møder vores kriterier, vil jeg invitere dig med på en længere rejse!*

Hvordan lyder det? VIGTIGT AT HØRE DERES SAMTYKKE

2. INTERESSE

DU SKABER INTERESSE VED AT VÆRE EN INTERESSANT PERSON, DER SPØRGER RELEVANTE SPØRGSMÅL!

Hvad inspirerede dig til at møde op og have denne samtale? Få viden omkring dem.

Hvis du kunne skabe noget for dig selv for næste år, hvad ville du så elske at skabe, personligt, professionelt og økonomisk?

Hvilken er mest vigtig?

Hvis I er enige om den vigtigste ting, så siger de JA til det og de tilmelder sig selv i slutningen.

Vigtigst personligt?

Vigtigst professionelt?

Vigtigst økonomisk?

3. ØNSK!

Fortæl mig hvorfor dette er det vigtigste?

Hvad er de underliggende overbevisninger der nærer målet? Kom tilbage til det under tilmelding

Hvad stopper dig fra at have dette #1 mål?

Ingen udfordringer! Hvad stoppede dig for allerede at gøre det? Hvad stopper dig NU?. Tid.. Hvordan kan du løse udfordringen? Handl på drømmen!

Overflade-udfordring. Bagvedliggende årsag? Hemmelig frygt? Underliggende årsag! PARADIGMER! Uddan om sindet og vis hvordan det underbevidste sind kontrollerer handlinger.

Del personlig historie, UDDAN! Mistet alt, indtil det gik op for mig, at jeg havde alt. Grunden til jeg ikke så resultater i lang tid, (selvbillede var ikke sundt), altid undersøgelge mig selv. Det gør klienten bedre tilpas med at være sårbare!

Hvad ville det betyde for dig at løse denne udfordring, hvordan ville det føles NU HVOR DU LEVER FRA MÅLET?

Stil uddybende spørgsmål, få dem til at blive specifikke, "Hvorfor er det vigtigt, osv. Dybere lag af hvad målet egentlig betyder. Oftest familie. Mit job er at hjælpe dem med at opnå det de ønsker.

På en skala fra 1-10, hvor forpligtet er du til at løse udfordringer?

1 betyder du ikke forpligter dig overhovedet... 10 betyder du er helt forpligtet til at træde til og skabe dine mål. Hvor forpligtet er du til at træde til og gøre dette?

Hvad stopper dig fra at være på #10?

Grund:

Hvis jeg antager du ville vide hvordan, fordi jeg kommer til at lære dig hvordan - hvis jeg antager du vidste hvordan du ville gøre det, ville du så være på 10?

Hvad skal der til for at få dig op på 10?

Tid? Ville nu ikke være et godt tidspunkt at arbejde på det?

4. HANDLING/SALG!!!

Hvad skyldes det at du ikke handler?

Karriere, helbred, osv. Passion, præstation, formål i livet, at gå glip af, ingen rollemodel. At sidde i smerten længe nok, få klarhed. Omkostninger ved Passivitet! (COI, Cost of Inaction) De har ventet længe nok. Hvor lang tid har de ventet? Bring frem i forgrunden, og hjælp dem med at give udtryk for hvad det koster.

Hvad vil du gøre ved det?

Hvis de siger lad os komme i gang = **Super!**

Alt andet end det, **spørg dybere spørgsmål.**

Hvis svaret er: "jeg ved det ikke". Okay, lad os genbesøge dette: Er du på 10 eller er du ikke? Stadig ikke!

Hvad holder dig tilbage?

5. HÅNDBTER INDVENDINGER

Lad os opsummere, du sagde dit primære mål var at... så du kunne... er det stadig rigtigt?

Er det vigtigt nok for dig at være på 10?

Hvad holder dig fra at sige 10, når du tydeligt angav det var den vigtigste ting?

Hvilken følelse sidder du med, hvad kommer op?

DE TYPISKE 3 TING:

TID

PENGE

TVIVL PÅ SIG SELV

Historie for at overvinde indvendinger: NOGET DU SELV HAR VÆRET IGENNEM, SOM DE KAN RELATERE TIL, ELLER EN HISTORIE DU KENDER. NOGET DE KAN RELATERE TIL.

Tak fordi du deler, jeg vil gerne dele en proces med dig for hvordan du kan opnå dit mål! Kunne du tænke dig at høre mere omkring, hvordan den kan hjælpe dig?

FÅ DERES SAMTYKKE FØR DU PRÆSENTERER LØSNINGEN

Forandring sker ikke fra dag til dag!! De programmer der siger de gør er ikke effektive - midlertidige resultater. At arbejde med de bedste i branchen og lave et program, der vil aktivere dig til at gå fra at have en ide, til at lave målet om til realitet!

Tilbyd PROGRAMMER (Master Class eller STRM)

Fortæl dem om indholdet og modulerne, step by step og få deres samtykke for HVER omkring hvordan det kan hjælpe dem (SÆLG IKKE INDHOLDET; SÆLG EFFEKTERNE AF INDHOLDET)

FORTÆL BETALINGSMÅDER OG NÆVN PRISER I EN AFSLAPPET, MEN FAST TONE

24-time politik, fordi vi har oplevet at folk forlader samtalen og lader deres drøm drive væk.. Hvis ikke denne politik, føler vi, at vi lader hinanden drive væk og vi vil ikke skuffe hinanden.

Hvis de skubber sig væk: Jeg vil ikke sælge dig noget, bare hjælpe dig med at få hvad du vil have!

Hvis de gør indsigelse: "Kan vi være ærlige?" Du har lige delt dit vigtigste mål. Jeg er nysgerrig på at høre, hvad der får dig til at tvivle det? Er det et pengeproblem, eller føler du ikke jeg kan hjælpe dig? Hvis ikke, er det også okay, vi er bare nødt til at være ærlige. Er dette hvad du vil? Mener du at penge ikke burde stå i vejen? Hvis det er tilfældet er vi nødt til at finde ud af det, og finde ud af det nu.

Alt sker NU! Alle indsigelser skubber målet ud i fremtiden. Handling nu vil hjælpe dig med at nå det hurtigere. Og klienten handler hurtigere.

Jeg har brug for at tænke over det: Tænk over det nu. Er der noget du ikke deler med mig, du vil dele?

Hvad er aftalen? Ingen forbindelse, eller føler du ikke jeg kan hjælpe dig?

Mand/kone indsigelse:

"Støtter din mand/kone dig? Du har allerede fortalt mig at du gerne vil det her, hvis du gerne vil det, tror du så ikke at din mand/kone gerne vil se dig glad, udviklende og bringe dig selv mere til overfladen?"

Støtter din partner dig? Lever du i et PARTNERSKAB eller EJERSKAB?

Lad mig stille dig et spørgsmål – hvis du lader din partner bestemme hvad du gør, lever du ikke dit liv. Du kommer til at ende med at ærgre dig over din partner, og det er ikke deres skyld. Du er nødt til at gå efter det du vil have. Det der sker er, at det skaber vrede og ærgrelse, fordi du ikke går efter hvad du vil have. Dette har ikke noget at gøre med din partner. Det har at gøre med dig og din beslutningstagen - virkelig sætte pris på dig selv og din investering i dig selv.

Har ikke pengene: Oh, det forstår jeg. Hvor mange penge HAR du lige nu? Lad os snakke om at skabe pengene eller finde dem... eller at gøre det at skabe penge til en prioritet!

Har ikke tid: Du nævnte for mig, at dette var et af dine vigtigste mål... Så må jeg stille dig et spørgsmål? Hvad ellers skulle du bruge din tid på lige nu ud over dette? At bringe problemet frem!!

Kan du høre din egen programmering, der taler dig ud af det?

BONUS:

Efter en succesfuld tilmelding lader du dem vide:

Om et øjeblik vil du have tvivl, om dig selv, hvad gjorde jeg lige osv. og du skal bare vide, det er helt normalt. Det er et udtryk fra dit gamle paradigme. IKKE TAL MED FAMILIE ELLER VENNER, de vil ikke forstå din beslutning. Ring til MIG i stedet! Her er mit nummer: xx xx xx xx