

## Схема общения с ЛПР:

1. **Контакт**- положительная эмоция. Уверенность в голосе, в компании; хорошее настроение, равноправный формат общения. Налаживание дружеских отношений.
  - Говорить про решения, а не про недостатки.
  - У нас есть технологии для повышения позиций вашего сайта.
2. **Привлечение внимания**-включенность в беседу.
  - Абстрактное- выходя из потребностей (по вопросу сотрудничества.)
  - Предметное- так же из потребностей .
    - Вы же \_\_\_\_\_(окнами) занимаетесь?; -да занимаемся; - есть для вас способ привлечения новой аудитории)
    - (Хитрость)- мы долго вас искали, не смогли найти в поисковиках.
  - Вытянуть в диалог-задавать вопросы.
3. **Выявление потребностей**- втянуть в беседу с собой. Цель-сформировать потребность.
4. **Презентация**- Минимум информации. У нас есть ряд инструментов для увеличения клиентов.
5. **Работа с возражениями**- К каждому возражению должен быть подготовлен ответ.
6. **Закрытие**- назначить встречу.