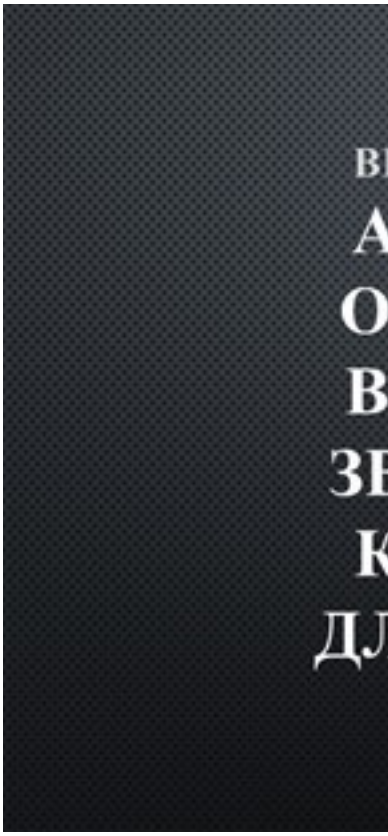
window.yaContextCb.push(()=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId": "R-A-7038977-3", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-3" }) })



Что за курс.

Внедрите самостоятельно или при помощи сотрудников простые пошаговые инструменты курса, не требующие затрат, по принципу "скопировал - заработал".

Автор курса Владимир Попов.

Пятый модуль курса "Как юристу, адвокату начать зарабатывать 150 000 - 300 000 руб.

на продаже юридических услуг?".

Что вошло в курс.

Из модуля юристы и адвокаты узнают:

- Полный дословный скрипт обработки входящих звонков клиентов для юриста, адвоката
- Что юристы, адвокаты и юридические компании должны понимать под понятием "входящее обращение потенциального клиента"?
- Что нельзя/запрещается делать при общении юриста, адвоката с клиентом по телефону на этапе "Выявление потребностей"?
- Что такое "страшилка" в юридическом бизнесе, и почему она резко увеличивает количество фактических юридических консультаций юриста и адвоката с клиентами?

- Какова цель этапа "Знакомство" при приеме входящих звонков клиентов юристом, адвокатом?
- Для чего необходим этап "Регламент разговора"?
- Почему в начале разговора по телефону с клиентом категорически нельзя озвучивать адрес юриста, адвоката или юридической компании?
- Для чего юристу, адвокату при приеме входящих звонков клиентов необходимы полные личные данные клиента (ФИО)?
- Что такое "удвоенное видение" в юридическом бизнесе? Что в него входит? И как оно увеличивает доход (заработок) юриста и адвоката в несколько раз?
- Что такое (кто такой) ЛПР? Почему, не зная это, юрист и адвокат не смогут заработать много денег?
- Каковы последствия проведения юридической консультации юристом или адвокатом не с ЛПРом? И как этого избежать?
- Чем грозит не предоставление юристу, адвокату документов клиента по его делу до юридической консультации?
- Что необходимо сделать потенциальному клиенту, чтобы гарантировать себе скидку на платные юридические услуги?
- Чем грозит неверное отражение в отчете района города, в котором проживает потенциальный клиент? И почему юристы и адвокаты на этом теряют много денег?

- До выполнения, какого этапа алгоритма все ключевые данные, полученные от потенциального клиента, должны быть внесены в отчет?
- Какова цель этапа "Назначение встречи"?
- Какова основная обязанность юриста, адвоката, принимающего входящие звонки от потенциальных клиентов?
- Как мотивировать клиента на то, чтобы он приехал на юридическую консультацию

к юристу, адвокату именно в то время, которое удобно юристу, адвокату, а не клиенту?

- Какие последствия могут наступить в случае, если юрист, адвокат назначил юридическую консультацию с потенциальным клиентом в офисе юридической компании, но забыл внести данные в "ГВ"?
- Что такое "УПТ"? И почему без него вообще нельзя начинать продавать юридические услуги и зарабатывать юристу и адвокату?
- Для чего юрист, адвокат обязан озвучить клиенту по телефону "Регламент юридической консультации"? И как это влияет на доход (заработок) юриста и адвоката?

- Акция для новых клиентов, которая увеличивает количество клиентов, пришедших на юридическую консультацию в несколько раз?
- Что юристу и адвокату необходимо сделать, если у него не получается приводить клиентов на юридические консультации в пропорции: 9-ть человек из 10-ти позвонивших? Т.е. как сделать так, чтобы 9-ть человек з 0-и позвонивших, приходили на юридические консультации к юристу и адвокату?

Дополнительную информацию смотрите на сайте курса: **Узнать подробности (перейти на страницу курса)**

**   Карточка курса:** * Название: Алгоритм обработки входящих звонков по

Автор(ы):	Попов Владимир
Формат курса:	Курс
Цена:	3080 руб.
Способы доставки:	Скачиваемая версия.
Партнерская программа:	Есть

*-данные карточки курса могут не соответствовать текущим данным о курсе, подробную информацию смотрите на сайте курса

**   Другие курсы автора(ов), издателя:**Ссылки на страницы автора(ов), издателя: Попов Владимир

window.yaContextCb.push(()=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId": "R-A-7038977-2", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-2" }) })