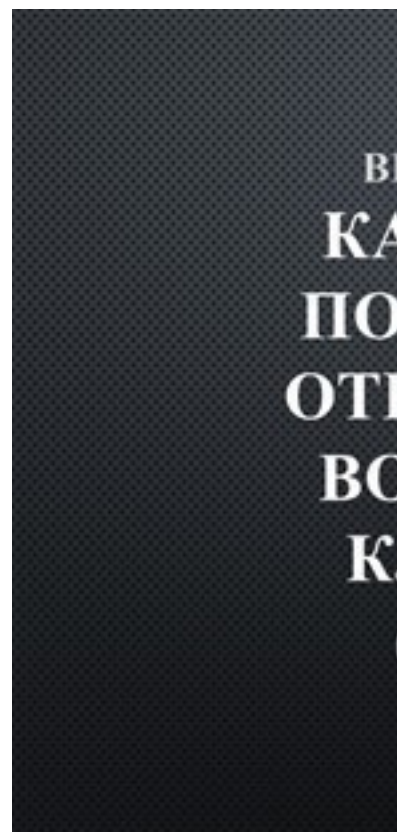


```
window.yaContextCb.push(=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":  
"R-A-7038977-3", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-3" }) })
```



Что за курс.

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

Шестой модуль курса "Как юристу, адвокату начать зарабатывать 150 000 - 300 000 руб. на продаже юридических услуг?".

Автор курса Владимир Попов.

Что вошло в курс.

Темы курса.

- Полный дословный скрипт обработки входящих звонков клиентов для юриста, адвоката
- Если юрист, адвокат по телефону услышал от потенциального клиента возражение, что это значит? Хорошо это или плохо?
- Что необходимо сделать юристу и адвокату при приеме телефонного звонка от клиента, если в самом начале общения с потенциальным клиентом по телефону он услышал от него возражение?
- Какая ситуация может возникнуть в случае, если, не отработав по телефону по всему алгоритму с потенциальным клиентом, клиент сразу соглашается на юридическую консультацию с юристом или адвокатом?
- Почему клиенты не приезжают на юридические консультации к юристам и адвокатам, даже предварительно записавшись?
- К чему приводит несоблюдение алгоритма отработки входящего звонка по телефону юристом и адвокатом? Какие последствия наступают? Каковы финансовые потери?
- В чем отличие "истинного" возражения потенциального клиента от "мнимого"?
- Как "отсечь" "истинное" возражение от "мнимого"? Т.е., как из 3-5 возражений, которые озвучивает потенциальный клиент по телефону, определить самое главное?
- Что юристу, адвокату необходимо сделать по телефону, прежде чем начинать преодолевать конкретное возражение потенциального клиента?
- Кто принимает решение о том, назначать ли потенциального клиента на юридическую консультацию с юристом или адвокатом, или нет?
- Что должен предложить юрист, адвокат потенциальному клиенту, если не смог отработать возражение клиента по телефону, и потенциальный клиент отказался приезжать на юридическую консультацию?
- Из каких этапов состоит отработка абсолютно любого возражения клиента? И почему отрабатывать все возражения необходимо именно по данным этапам?
- Что понимается под техникой "активного слушания"? И как она помогает юристу и адвокату увеличивать без затрат количество юридических консультаций?
- Что значит согласиться с правом клиента на мнение? В чем отличие от согласия с мнением клиента? И как это влияет на количество юридических консультаций?
- Что такое "отсекающий вопрос", для чего он необходим? И как он в несколько раз увеличивает количество юридических консультаций?
- Для чего именно необходим этап "исследования" при отработке возражения

клиента? Какова основная задача юриста, адвоката на данном этапе?

- Что такое "удвоенное видение" потенциального клиента? И как оно без затрат увеличивает количество юридических консультаций?
- Что такое "ускорители"? Как именно они увеличивают количество юридических консультаций юристов и адвокатов без затрат в несколько раз?
- Что именно гарантирует юристу и адвокату увеличение дохода?

Дополнительную информацию смотрите на сайте курса: [Узнать подробности \(перейти на страницу курса\)](#)

** Карточка курса:** * Название:

Отработка возражений клиентов по телефону

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" }) })
```