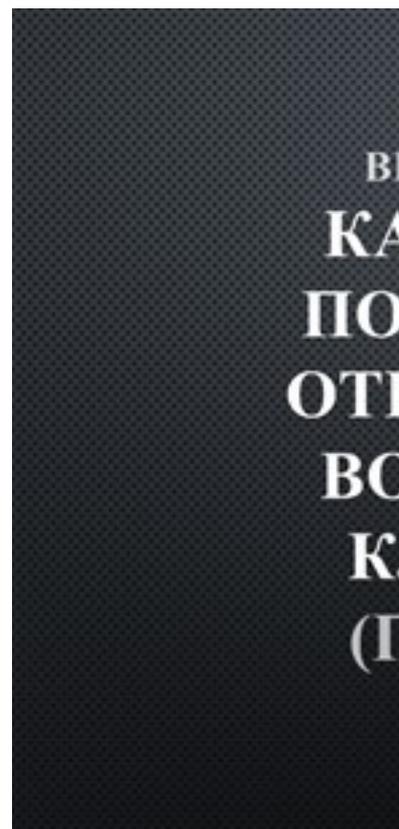


```
window.yaContextCb.push(=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":  
"R-A-7038977-3", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-3" }) })
```



Что за курс.

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

7 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
- Дословный скрипт отработки всех основных возражений потенциальных клиентов, которые могут возникнуть при приеме юристом и адвокатом входящих звонков от потенциальных клиентов с целью назначения юридической консультации!
- Почему юристу и адвокату нельзя давать консультации клиентам по телефону?
- Как "отсекающий" вопрос на возражение потенциального клиента "проконсультируйте по телефону" резко увеличивает количество юридических консультаций?
- Как именно юристу и адвокату необходимо доносить потенциальному клиенту информацию по телефону на этапе "ответа" на любое возражение, чтобы ему были понятны все выгоды от обращения именно к вам, т.е. чтобы он "отследил" все "морковки"?
- Что необходимо сделать юристу и адвокату, чтобы не услышать от потенциального клиента ни одного возражения по телефону, и он точно приехал на юридическую консультацию?
- Как юристу и адвокату по телефону грамотно презентовать потенциальному клиенту "беспроектный" вариант сотрудничества именно с вами?
- Чем именно должна заканчиваться отработка абсолютно любого возражения потенциального клиента юристом и адвокатом?
- Что такое Т-индекс? Почему он продает юридические услуги в несколько раз больше? Какими способами (приемами) его можно увеличить?
- Почему юристу и адвокату запрещается озвучивать потенциальным клиентам стоимость юридических услуг по телефону, а также высылать прайс на юридические услуги?
- Что значит "отрезать ногу" при продаже юридических услуг?
- Сколько и какие именно действия совершает абсолютно каждый потенциальный клиент, прежде чем позвонит юристу, адвокату или в юридическую компанию, чтобы записаться на юридическую консультацию?
- Что такое "дедлайн"? Какие виды "дедлайна" лучше использовать? И как он увеличивает количество клиентов, приходящих на юридические консультации к юристу и адвокату?
- Почему юристу и адвокату нельзя проводить юридические консультации с потенциальными клиентами, пришедшими не по графику даже, если у юриста, адвоката есть 15-20 минут свободного времени?

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: 5140 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" }) })
```