

```
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".

13 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.

- Почему не важно, какое именно юридическое образование у юриста (оконченное или нет), который проводит юридические консультации с клиентом и продает юридические услуги? А также, есть ли у юриста ученая степень и большой ли у него опыт работы? И почему? Какой показатель является определяющим при продаже юридических услуг и влияет на то, сколько заработает юрист, адвокат?
- Почему после выявления потребностей клиента и разработки вариантов юридического решения проблемы клиента, бывают случаи, когда юрист, адвокат не может презентовать клиенту УТП (уникальное торговое предложение - тарифы)?
- Что такое «Оплата/УПТ - 80%» при продаже юридических услуг? И почему это важно?
- Что означает для юриста, адвоката тот факт, когда клиент внес предоплату (сумма не имеет значения) при заключении договора на оказание для него юридических услуг?
- Что означает для юриста, адвоката тот факт, когда клиент готов заключить договор на оказание для него юридических услуг, но не готов внести предоплату?
- Как юристу, адвокату разрабатывать не 2-3, а минимум 6 тарифов для каждого клиента, чтобы не терять ни одного клиента на юридические услуги?
- Почему юрист, адвокат должен начинать продавать юридические услуги именно с самого дорого тарифа «под ключ» по 100% предоплате и почему?
- В каких случаях при презентации тарифов клиенту, юрист, адвокат может начать рассказывать про менее дешевые тарифы сотрудничества, чем тариф "под ключ"?
- Какие промежуточные показатели при продаже юридических услуг должен оценивать каждый юрист, адвокат? И почему это важно?
- Какой именно показатель эффективности выполнения данной функции для юриста, адвоката является "итоговым", ключевым? Что с чем сравнивается? Какого его плановое значение?
- Что значит "Оплаты/Аудиты" равен - менее 30% при продаже юридических услуг?
- Что значит "Оплаты/Аудиты" равен - 31% - 50% при продаже юридических услуг?
- Что значит "Оплаты/Аудиты" равен - 51% - 80% при продаже юридических услуг?

- Что значит "Оплаты/Аудиты" более - 81% при продаже юридических услуг?
- Дословный скрипт (пример) отработки возражения клиента при продаже юридических услуг: "5 000 рублей за претензию - это дорого! Хочу узнать, сколько это стоит в др. юридических компаниях!"
  - Скрипт (пример) "дожима" клиента на совершение покупки при продаже юристом, адвокатом юридических услуг!
    - Что не имеет права делать юрист, адвокат при продаже юридических услуг и почему?
      - По каким причинам у юриста, адвоката может быть низкий показатель эффективности данной функции?
      - Почему каждый клиент, который приехал к юристу, адвокату на юридическую консультацию чувствует, что у него есть проблема, и готов купить юридические услуги, и как на этом любой юрист, адвокат может заработать много денег?

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

**&nbsp;&nbsp;  Карточка курса:** \* Название: Продажа юридических услуг. Эффективн  
Автор(ы): Попов Владимир  
Формат курса: Курс  
Цена: 2050 руб.  
Способы доставки: Скачиваемая версия.  
Партнерская программа: Есть

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

**&nbsp;&nbsp;  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" }) }
```