

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

ЮР
УСЛУ
ЭТА

Что за курс.

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

15 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 юристу, адвокату необходимо делать аудио запись проведения юридической консультации с клиентами при продаже юридических услуг?
- Что входит в этап № 0 при продаже юристом, адвокатом юридических услуг?
- Какой фразой юрист, адвокат может продемонстрировать клиенту, что он ждал именно его, и что знает, какой вопрос интересует клиента, и почему это важно при продаже юридических услуг?
- Для чего юристу, адвокату необходим этап №3: "Расслабление. Похвала. Присоединение" при продаже юридических услуг?
- Зачем и какой подарок лучше подарить юристу, адвокату каждому клиенту перед продажей юридических услуг, и почему это увеличивает продажи?
- Для чего этап №4: "Регламент встречи" при продаже юристом, адвокатом юридических услуг? Какова его главная цель?
- Что означает методика продаж юридических услуг "комментируй все, что делаешь", и как она повышает продажи?
- Что обязан сделать юрист, адвокат, если клиент не готов потратить на юридическую консультацию 40 - 60 мин? Почему это губит продажи юридических услуг и заработок юриста, адвоката?
- Что запрещается делать юристу, адвокату при продаже юридических услуг?
- Что такое «карта аудита» при продаже юристом, адвокатом юридических услуг? И почему ее применение повышает продажи юридических услуг и заработок юриста, адвоката в несколько раз абсолютно без затрат?
- Для чего юристу, адвокату при продаже юридических услуг обязательно определять потери клиента в денежном выражении? Почему это влияет на продажи юридических услуг в десятки раз?
- Что такое при продаже юристом, адвокатом юридических услуг "оцифровка" проблемы клиента? И почему без нее вообще невозможно много, часто, дорого и по 100% предоплате продавать юридические услуги?
- Для чего юристу, адвокату при продаже юридических услуг знать количественные результаты и сроки достижения желаемого результата для клиента?
- Для чего каждый юрист, адвокат при продаже юридических услуг обязан

отправлять каждого клиента в коридор? Как это увеличивает продажи юридических услуг? Дословный скрипт (шаблон), мотивирующий клиента подождать в коридоре 10-15 минут

- Зачем каждый юрист, адвокат при продаже юридических услуг обязан определять процент "выполнимости"?
- Что сделать юристу, адвокату при продаже юридических услуг, если выполнимость 50%?
- Что сделать юристу, адвокату при продаже юридических услуг, если выполнимость 0%? Почему не нужно расстраиваться?
- Зачем юристу, адвокату при продаже юридических услуг определять "сложность" и "срочность" решения вопроса клиента?
- Почему не научившись правильно разрабатывать негативные последствия не решения юридических проблем клиентов ни один юрист и адвокат не сможет продавать юридические услуги много, часто, дорого и по 100% предоплате?
- Как юристу, адвокату правильно разработать негативные последствия не решения юридической проблемы клиентов при продаже юридических услуг? Какие сферы жизни человека нужно учитывать и почему?
- Что такое "этапы достижения желаемого клиентом результата" при продаже юридических услуг юристом, адвокатом? Какое минимальное количество этапов необходимо разрабатывать каждому клиенту и почему, и как это сильно влияет на заработок юриста и адвоката при продаже юридических услуг?
- Как юристу, адвокату правильно посчитать стоимость юридических услуг за сильно дорого («под ключ»), чтобы клиенты хотели купить его услуги?
- Как юристу, адвокату разработать не 2-3, а целых 6-ть тарифов при продаже юридических услуг, чтобы продавать юридические услуги всем категориям клиентов и не терять ни одного клиента?

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

[Узнать](#)

** Карточка курса:** * Название:

Продажа юридических услуг. Этапы продаж

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

** 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" }) })
```