

```
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".

16 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.

- Шаблон карты аудита
- Почему ни один юрист, адвокат не сможет продавать юридические услуги много, дорого, часто и по 100% предоплате без «карты аудита»? Почему это основной инструмент продаж юридических услуг особенно на большие чеки?
 - Как юристу, адвокату правильно заполнять «карту аудита», чтобы она сама продавала юридические услуги?
 - Если клиент заключил договор на оказание ему юридических услуг и внес предоплату, что происходит с его картой аудита?
 - Если клиент НЕ заключил договор на оказание ему юридических услуг и НЕ внес предоплату, что происходит с его картой аудита?
 - Почему юрист, адвокат при продаже юридических услуг не имеет профессионального права выкидывать (уничтожать) ни одну «карту аудита»?
 - Какая информация в «карте аудита» отражается юристом, адвокатом при продаже юридических услуг в блоке: "Анализ ситуации"?
 - Что такое "ключевая проблема" клиента?
 - Что такое "потери в денежном выражении" клиента? Как они должны считаться юристом, адвокатом при продаже юридических услуг? В чем выражаются?
 - Что такое "что будет решением проблемы клиента? В чем выражено"? Для чего юристу, адвокату эта информация при продаже юридических услуг?
 - Что такое "количественные результаты и сроки"? На что влияют данные показатели?
 - Зачем юрист, адвокат обязан ставить подпись клиента в «карте аудита» при продаже юридических услуг? В какой момент (на каком этапе) общения с клиентом ставится подпись клиента?
 - Что делать юристу, адвокату если клиент не готов подписать «карту аудита», в которой юрист, адвокат отразил юридическую проблему клиента с его слов? Почему клиент не хочет подписывать?
 - Дословный текст (скрипт) юристу, адвокату побуждения клиента поставить подпись под своими "словами" в «карте аудита» при продаже юридических услуг
 - Дословный текст (скрипт) побуждения юристом, адвокатом клиента подождать 15-20 минут в коридоре, пока юрист, адвокат будет для него разрабатывать варианты решения его юридической проблемы. Как сделать так, чтобы клиент дождался этапа УТП (презентация тарифов на юридические услуги), а не ушел? Зачем это юристу, адвокату?
 - Почему клиенту запрещается находиться в кабинете в момент разработки

юристом, адвокатом вариантов решения юридической проблемы клиента? Как это снижает продажи юридических услуг и заработок юриста, адвоката в несколько раз?

- Что такое «негативные последствия не решения проблемы клиента»? И какое минимальное количество негативных последствий не решения проблемы клиента должен разработать юрист, адвокат при продаже юридических услуг? Почему без этого этапа невозможно продавать юридические услуги много, дорого, часто и по 100% предоплате?

- Что такое «этапы достижения результата для клиента»? Почему они увеличивают количество продаж юридических услуг по самому дорогому тарифу «под ключ» в несколько раз? Какое минимальное количество этапов достижения клиентом желаемого результата должен разработать юрист, адвокат при продаже юридических услуг?

- Что такое "Ценность" для клиента? Как рассчитывается? Почему не посчитав правильно ценность для клиента, ни один юрист, адвокат не сможет продавать свои юридические услуги много, дорого, часто и по 100% предоплате?

- На какие тарифы оказания юридических услуг юрист, адвокат может давать 100% гарантию результата (т.е. 100% гарантия возврата средств, при не достижении для клиента желаемого результата)? Почему гарантии результата повышают продажи юридических услуг в десятки раз? Как правильно давать гарантии результата?

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

** Карточка курса:** * Название: Продажа юридических услуг. Карта аудита
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" }) })
```