

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

ЮР
УСЛУ
ТАРИ

Что за курс.

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

19 модуль курса "Как юристу, адвокату начать зарабатывать на продаже юридических услуг?".

Автор курса Владимир Попов.

Что вошло в курс.

Темы курса.

- Как юристу, адвокату продавать юридические услуги по самому дорогому тарифу, т.е. «под ключ» - за сильно дорого?
- Для чего юрист, адвокат при продаже юридических услуг должен очень подробно перечислить все, что сделал для клиента, пока тот был в коридоре?
- Дословный скрипт (текст, пример) для юриста, адвоката, чтобы понять, готов ли клиент купить юридические услуги?
- Почему юрист, адвокат при продаже юридических услуг должен говорить только о деньгах клиента, а не о проблеме клиента? Как этот простой способ увеличивает продажи юридических услуг и доход юриста, адвоката в несколько раз?
- Почему юристу, адвокату, проводящему продающие юридические консультации, не стоит бояться давать бесплатно максимальное количество ценности клиентам? Как этот способ резко увеличивает заработок юриста, адвоката и повышает продажи юридических услуг?
- В чем отличие донесение информации клиенту в подходах: 1) что сделать? 2) как сделать? Какой из этих вариантов нужно использовать юристу, адвокату, осуществляющему продажу юридических услуг и почему? Какой из этих способов продает юридические услуги, а какой нет?
- Зачем юрист, адвокат, продающий юридические услуги должен зачитывать дословно свои записи из «карты аудита»? Как это увеличивает продажи юридических услуг юриста, адвоката?
- Дословный тест (скрипт, пример) презентации "негативных последствий не решения проблемы клиента". Почему этот простой способ увеличивает продажи юридических услуг в несколько раз?
- На что юрист, адвокат, продающий юридические услуги не имеет ни морально, ни профессионального права, как специалист? Почему?
- Дословный текст (скрипт, пример) презентации пошагового алгоритма решения проблемы клиента, так, чтобы клиент захотел купить юридические услуги
- Что такое "страшилки"? Как при помощи них резко увеличить продажи юридических услуг юристу, адвокату?
- Дословный текст (скрипт, пример) "провокации" клиента, для того, чтобы клиент сам попросил юриста, адвоката продать ему юридические услуги «под ключ» за сильно дорого.
- Дословный текст (скрипт, пример) продажи юристом, адвокатом юридических услуг за самый дорогой тариф («под ключ»)
- Что такое "ускорители"? Как при помощи них юристу, адвокату увеличить

продажи юридических услуг в несколько раз абсолютно без затрат?

- Что юристу, адвокату запрещается делать при переговорах о размере предоплаты по договору оказания юридических услуг? Почему это убивает заработок юриста, адвоката?

- Что необходимо сделать юристу, адвокату, продающему юридические услуги, если клиент все-таки не готов заключить договор на тариф "под ключ"?

- Зачем юристу, адвокату необходимо "дожимать" каждого клиента на тариф "под ключ"? И как это делать правильно?

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

** Карточка курса:** * Название:

Продажа юридических услуг. Продажа оч

Автор(ы): Попов Владимир

Формат курса: Курс

Цена: 10290 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" }) })