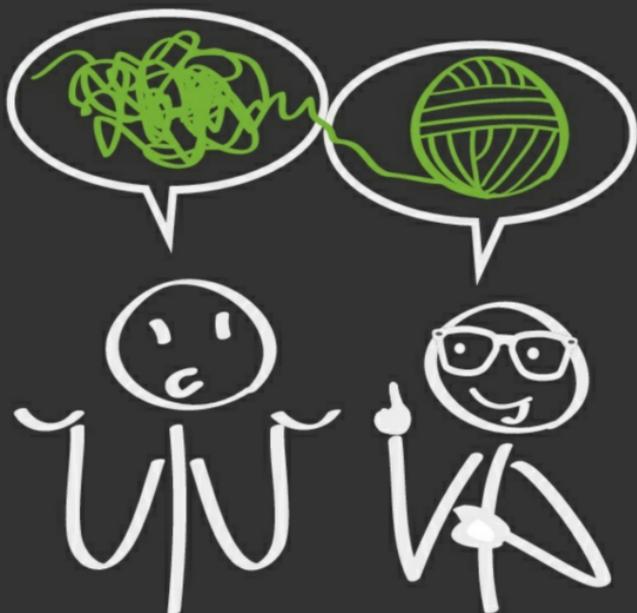


Для коучей,
тренеров,
психологов и
инфобизнесменов

Давид ГВАНА

СЕКРЕТЫ ПРОДАЖИ ДОРОГОГО КОУЧИНГА



12+

Давид Ираклиевич Гвенцадзе

Секреты продажи дорогого коучинга

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39464402

SelfPub; 2018

Аннотация

В погоне за автоматизацией продаж, в процессе повсеместного внедрения автоворонок и ботов многие забыли, что продавать можно через личное общение. И порой, такой подход куда более эффективен. Как продавать свои услуги дорого и закрывать 5 клиентов из 10 на личный коучинг – вы узнаете в новой книге Давида Гвана.

Содержание

Здравствуй, дорогой читатель!	4
Введение	6
Глава 1. Значение бесплатных консультаций	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Давид Гвана

Секреты продажи дорогого коучинга

Здравствуй, дорогой читатель!

Безмерно рад, что ты смотришь эту книгу!

В ней я постарался просто и доходчиво передать свой собственный опыт в продажах коучинга или консалтинга во время онлайн консультаций.

Данная книга предназначена как для новичков инфо-бизнеса, так и для матерых и опытных коучеров/тренеров, а также продюсеров.

Даже если у вас уже имеется отстроенная линейка инфо-продуктов, прочитав книгу, вы сможете приобрести новые навыки и продавать свои продукты (коучинг, консалтинг или консультации) гораздо дороже!

Чтобы вы понимали, кто будет давать вам ценные советы, немного расскажу о себе:

Меня зовут Давид Гвана, в настоящий момент я – владелец нескольких успешных бизнесов: салона красоты и агентства недвижимости. Получив огромный опыт управления в различных нишах бизнеса (включая опыт руководства про-

дажами в Альфа-банке и группе ВТБ), финансовом и управленческом консалтинге (учредитель «РосКапиталИнвест») и личностном развитии, разработал собственную методику построения инфобизнеса «Формула продаж».

Через мои обучающие тренинги уже сейчас прошло несколько сотен учеников. А в части построения и докрутки отделов продаж моими клиентами были более 200 компаний малого и среднего бизнеса.

Таким образом, я не понаслышке знаю, что такое продающая консультация.

Введение

Моя первая книга – «Безупречная продающая консультация» имела большой успех среди коучей, тренеров и консультантов. Ее скачали более 1000 раз. Именно поэтому, я решил написать вторую, более развернутую книгу по тематике продающих консультаций, с примерами и фишками, которые выработал за года общения с клиентами.

Уверен, многие из вас давно устали от активных продаж. Продажи хочется автоматизировать, построить автоворонку и заниматься больше творческой работой. Но, консультации остаются отличным инструментом продажи дорогих программ (личного коучинга/консалтинга).

Полчаса общения в живую могут заменить десятки касаний с клиентом через интернет. В инфобизнесе, как и в решении задач по математике – зная формулу заранее, можно сократить решение до пары абзацев.

Осознав, как построить продающую консультацию, вы легко превратите ее в мощный инструмент быстрых и дорогих продаж.

Хватит отступлений – поехали!



Глава 1. Значение бесплатных консультаций



Не все любят и понимают ценность бесплатной консультации. Считается, что они – удел новичков. При этом, бесплатные консультации – отличный способ продажи ваших платных продуктов или услуг (например, личного коучинга). Правда, вы должны знать алгоритм построения бесплатной консультации, иначе продажа станет крайне затруднительной.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.