













## ЧЕКЛИСТ ПРОДАЮЩЕГО ВИДЕО НА ПРИМЕРЕ ТРЕНИНГА «ПРОДАЖИ В ЛОБ 2.0»

-  Шаг № 1 Вопрос и целевом желании клиента
-  Шаг № 2 Введение в историю о человеке, который это уже получил
-  Шаг № 3 Обсуждение проблемы клиента
-  Шаг № 4 Чего хочет потенциальный клиент
-  Шаг № 5 Подробный кейс о человеке, который смог этого добиться
-  Шаг № 6 Основные выводы из кейса
-  Шаг № 7 Визуальная репрезентация желаемого результата
-  Шаг № 8 Приглашение в тренинг человека из кейса
-  Шаг № 9 Подробная программа тренинга и что получит клиент
-  Шаг № 10 Условия участия в тренинге и фейс-контроль
-  Шаг № 11 Презентация стоимости участия + призыв к действию
-  Шаг № 12 Страховка + призыв к действию