

Содержание

Введение.....	9
Четыре главных способа монетизации тренингов	11
Продажа билетов на тренинг	13
Пассивные продажи	13
«Теплые» активные продажи	14
Важность звонков	15
Кто будет звонить?	16
«Холодные» звонки	17
Ответы на вопросы по телефону	18
Сила халявы	19
Три варианта одного тренинга	20
Многоступенчатость тренинга	22
Страхи и возражения клиентов	24
Ой, что это?	24
Полное неверие в результат	24
Один в поле не воин	25
Понятно, что ничего не понятно	26
Время и деньги	27
Избыток хуже недостатка	29
А почему у вас получилось?	30
Доверие к вам	30
Многовато будет	31
Слишком легко?	32
Желание отгородиться	33
Боязнь потерять репутацию	33
Много труда и мало труда	34
Губит людей вода	35
Будет ли именно мне полезен этот тренинг?	36
Преодоление возражений новичков	36
Работа с бывальыми	38

Реакция клиентов на продажу	39
Какие наши мероприятия вы уже посетили?	40
Ожидания участников	41
Что покупают на самом деле?	41
Тренинг «Быстрые результаты»	42
Замена телевизору	43
Тренинговые наркоманы	44
Покупка историй	45
Статус	46
Чувство свободы	46
Сертификаты	47
Продающее письмо к тренингу	48
Крючок для клиента	48
Описание тренинга	49
Боль ваших клиентов	51
Описание программы	52
Дополнительные фишки	53
Mind map тренинга	55
Видео	55
Идеальный тренинг	56
Следующие шаги	56
Структура тренинга	58
Мастер-класс	58
Основной блок	59
VIP-блок	59
Ценовая политика	60
Минимальная планка цены	62
Когда мало времени	62
Обучение незнанию	64
Сила примеров	66
Результат	67
Путь дерзости	68
Больше, чем ожидали	68
Экспромт	69

Эффект тусовки	70
Перед началом	71
Слишком много	72
А если что-то пойдет не так?	72
Методы раскрутки тренинга	73
Предварительная регистрация	73
Тающие скидки	77
«Окно» в 36 часов	78
Кто не успел, тот опоздал	79
Плюс-минус бонус	80
Бонусы для бедных	80
Рейтинговая рассадка	81
Три по цене двух	83
Безлимит	84
Продажи во время тренинга	85
Розничные продажи	85
Продажи долларов со скидкой	85
Тренировка аудитории при помощи колоды карт	86
Скрытые продажи	87
Ответы на вопросы после тренинга	88
Продажа депозита	89
Принципы успешных продаж	90
Продажи на конференциях	90
Предложение, от которого невозможно отказаться	91
Великая формула ОДП	92
Усиление ОДП	94
Гарантии	95
Виды гарантии	96
Гарантия на тренинг	97
Ритейл (розничные продажи)	98
Организация зала	98
Организация пространства	99
Кофе-брейк и ритейл	99

Каталог продуктов	100
Оформление розничной зоны	101
Продавец в розничной зоне	102
Продажа книг	103
Книжная фишка	104
Продажа чужих продуктов	105
Фото с участниками	105
Кредитки	105
Что и почему продавать	107
Спецпредложения	107
Сколько дисков включать в продукт?	108
Ценовая политика	108
Депозит	109
Возврат	110
Продажа записей	111
Секретные фишки продаж	113
Фанаты	113
Продажи без продажи	114
Розыгрыш призов	115
Короткий номер	115
Перерыв	115
«Угон» аудитории	116
Закрытая сессия	117
Друг — в подарок	117
Повтор за полцены	118
Поездка в Вегас	119
Онлайн-трансляции	120
Продажи после тренинга	121
Вечный процесс	121
Продолжение следует	122
Поддержка клиентов	123
Я просто не мог не купить!	124
Аудио или видео?	126
Продажа блоками	127

Больше инфопродуктов	128
Цена после тренинга.	128
Этапы продаж после тренинга	129
Типы отзывов	130
Получение отзывов.	131
Диплом с юмором	133
Работа с партнерами.	134
Стратегические и дополнительные партнеры	134
Договор с «крупными рыбами»	135
Важность чисел	137
Тренинговые компании.	138
Купонные сервисы	139
Клиент, он же партнер	139
Ленивые и жадные	140
Максимизация денег.	142
Моделирование	142
Способы оплаты.	144
Дополнительные выгоды от тренингов.	146
Внедрение чужими руками	147
Пряник для сотрудников	148
История про истории.	149
Как же все успеть?!	150
История с конференции	153
Продавайте тренинг на тренинге	154
Рецепт продажи	155
Путешествие на Фиджи	157
История восхождения	160
Все выше и выше... ..	161
Анекдоты	163
Жесткий юмор	165
Истории успеха клиентов.	168
Звезды	170
Вирусы	170

Продажа корпоративных тренингов	172
Пассивная модель	172
Выступления	173
Описание услуг	173
Активная модель	174
Открытый тренинг	175
Алгоритм для продвинутых	175
Дополнительные преимущества	177
Гастроли	179
Marketing kit	179
Стандартные требования к описанию миссии	181
Некоторые примеры миссий известных компаний	183
Ваша свита	193
Найм и воспитание	193
Два типа менеджеров	195
Менеджер на тренинге	196
Подстройка под клиента	197
Мастерство манипуляций	198
Внутреннее состояние	199
Заключение	201