

## РАБОТА В ПОЛЕ vol.2

### Закрытие сделки.

Итак, клиент согласен на вашу помощь в тренировке. Далее вы, как и обещали, показываете нюансы по технике выполнения. Постарайтесь не допустить большую ошибку: не стойте над душой. Однако, не забудьте обратиться по имени к клиенту и напомнить о своем имени.

Почему это важно? Такой финал коммуникации поможет клиенту побороть стеснение и обратиться за помощью снова, уже к вам, к знакомому тренеру.

Итак, как можно завершить корректировку:

«Отлично. Теперь попробуйте выполнить новый вариант. И удачных Вам тренировок! Если у Вас остались вопросы, не стесняйтесь, я здесь, в зале. Меня зовут Дмитрий, и я буду приглядывать за Вами».

Не забывайте действительно приглядывать за этим клиентом, смотрите за его техникой выполнения упражнений. И, как показывает опыт, когда вы пару раз подошли к клиенту, вы уже помните этого человека по имени. Никогда не стоит предлагать тренироваться персонально сразу, это очень агрессивно и это чувствуется. Клиент испугается вашей настойчивости, и вы его потеряете.

Кстати, возможен и второй вариант скрипта после показа правильной техники выполнения упражнения на этапе:

«Отлично, попробуйте выполнить новый вариант, я проконтролирую... Вы знаете, я могу провести персональную тренировку, которая уже входит в Ваш абонемент, чтобы разобрать с Вами технику выполнения основных упражнений. Например, в эту среду в 19:00, Вам удобно это время?»

Важно договориться о проведении тренировки в удобное для вас обоих время, не настаивая. Не нужно говорить, что тренировка бесплатна, или называть ее инструктажем – эти формулировки не самые выгодные для восприятия вашей услуги. Лучше: персональная тренировка, которая входит в ваш абонемент.