





- ¿Qué oportunidades has perdido en los últimos meses por estar en esta situación que si volvieran sin duda aprovecharías?
- ¿Cuál ha sido el coste para ti de no haber logrado ya este objetivo?
- Así que, ¿Qué va a suceder si no logras tu objetivo? ¿Qué pasa ni no cambias la situación?

## BLOQUE 5 COMPROMISO

- **Compromiso.**
- **Ok, este objetivo suena como una prioridad para ti ahora mismo. ¿Cuánto tiempo quieres esperar para lograr cambiar esto, lograr tu objetivo?**
  - **Más adelante, no ahora:** Descalificar e intentar empujar. "Me acabas de contar que necesitas [Resultado] porque [Razón], y que si no lo logras [Consecuencias negativas], seguro que no es una prioridad para ti salir de esta situación cuanto antes?"
  - **Ahora:** Ir a la siguiente fase.

## BLOQUE 6 EL PROGRAMA

- **Establecer tu propuesta como la manera de lograrlo:**
- Genial. Por lo que me has contado he podido comprobar que eres [PROACTIV@, SEGURO, CON INICIATIVA, GANAS DE DAR UN SALTO] .
- Creo que puedo ayudarte a lograr tu objetivo. Puedo ayudarte con mi programa de 6 semanas [DESCRIPCION CORTA DE TU PROGRAMA], que está diseñado para QUE [SOLUCIÓN DEL PROBLEMA]
- De hecho está diseñado para lograr [OBJETIVOS QUE VA A CONSEGUIR], así que incluso si solo logras parte de esto, ya estarás en tu objetivo sin problema.
- [DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA]

**MÓDULOS DEL PROGRAMA:** MUY IMPORTANTE, EXPLICAR SOLO LOS OBJETIVOS QUE SE CUMPLIRÁN Y SUS BENEFICIOS, NO EXPLICAR CÓMO LO VAMOS A HACER

- **Semana 1: [OBJETIVO QUE CONSEGUIRÁN]**

- **Semana 2: [OBJETIVO QUE CONSEGUIRÁN]**
- **Semana 3: [OBJETIVO QUE CONSEGUIRÁN]**
- **Semana 4: [OBJETIVO QUE CONSEGUIRÁN]**
- **Semana 5: [OBJETIVO QUE CONSEGUIRÁN]**
- **Semana 6: [OBJETIVO QUE CONSEGUIRÁN]**

Y además de todo esto: **BONOS QUE AYUDEN A NUESTROS ALUMNOS PARA COMPLEMENTAR LA PROPUESTA Y QUE SE CONVIERTA EN UNA OFERTA IRRESISTIBLE**

- **Masterclass ...**
- **Masterclass ...**
- **Soporte continuado durante 2 meses (vía e-mail)**
- **Pertenencia a la comunidad con personas como tú (grupo de alumnos de Facebook)...**

(GARANTIA), Por ejemplo, todo ello con una garantía total de 30 días, sin preguntas.

- Así que trabajaremos contigo, te daremos todo el entrenamiento que necesitas para lograr [EL RESULTADO QUE DESEA) Estaré contigo ayudándote continuamente, tanto en la plataforma privada, como por email. Y una vez a la semana tendrás un Zoom en directo para resolver dudas. En definitiva, creo que puedes lograr [EL RESULTADO QUE DESEA] ¿qué te parece?
- Crear un silencio y lo más seguro es que nos pregunte por el precio, sino continuar con preguntas abiertas hasta que pregunte por el precio.

## BLOQUE 7 LA OFERTA

- (Cuando ya ha preguntado por el precio) Claro, te cuento, estás intentando lograr [Gran Objetivo] Porque [Razones] ¿Verdad? Y esto te cambiaría la vida. Y creo que puedo llevarte ahí en [Tiempo] Así que mi formación cuesta \$997. Pero te digo algo, si quieres de verdad hacer esto, si quieres hacerlo empezando ya, puedes aprovechar el 50% de dto. por (RAZONAR PORQUÉ, POR EJEMPLO GRUPO BETA) para hacerlo más fácil. Así que es solo 497€. ¿Te gustaría formalizar la inscripción ahora? Piensa que el descuento del 50% y los bonos sólo son válidos ahora.
- El dinero no es problema, usa lo de "si tuvieras un gran problema de salud en ti o en tus hijos y lo pudieras resolver por ese importe, seguro que encontrarías el dinero, es una cuestión de prioridades".
- (Otro ejemplo) Si mañana te multiplicara por 10 el importe sin pedirte nada a cambio, ¿encontrarías el dinero para mañana?
- Si sigue con el problema del dinero, (Sólo si sigue), ofrecer pagos fraccionados.
- Sino se decide al momento, dar 24 horas, solo si va en serio y como última oportunidad, para hacer el pago.
- También puedes pedir una paga y señal reembolsable durante estas 24h.
- SIEMPRE PONER ENERGÍA, BUENA VIBRA
- Objeción "Si quieren esperar".
  - Okey, no pasa nada, pero entiende que el descuento de ... € es solo para esta promoción. Si vuelves a contactar conmigo más adelante tendrás que pagar los ... €. Sabes que quieres [Gran Resultado] y has dicho que necesitas solucionar esto ya mismo... así que creo que sería una lástima que desaprovechadas el descuento y perudieses más tiempo para resolver el problema.

La plaza es tuya, tú eliges si la quieres o la dejamos para otra persona.