

ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ С ВИТАМАКС!



Наступившее новое десятилетие требует от современного предпринимателя – участника сетевого бизнеса максимальной настойчивости, гибкости, а главное – профессионализма. Методы, которые были эффективны еще 10 лет назад, сегодня уже не приносят ожидаемого результата. Однако в жизни всегда есть новаторы, которые экспериментируют, пробуют новые подходы, новые технологии. Ценность таких инноваций проверяет время, а точнее – объем продаж, получаемый с применением новых методов.

Представляем профессионала сетевого бизнеса, чей подход позволил достичь вершин в мастерстве продаж и построения сетевых структур (построил за год структуру с оборотом более 38 млн евро).

Андреас Винс – бизнес-тренер-практик, выпускник Международной финансовой академии Бодо Шефера, готов поделиться с Дистрибьюторами ВИТАМАКС своими знаниями и наработанными навыками. Как ПРАКТИК, он лучше других понимает разницу между «пустой» теорией и реальной жизнью, на своих семинарах показывает технологию, которая работает и приносит результат, которая позволяет зарабатывать больше!

Первые семинары Андреаса Винса, подготовленные специально для ВИТАМАКС, состоятся 18 июня 2010 года в Санкт-Петербурге, 19 июня 2010 года – в Москве, а осенью 2010 года пройдет целый каскад семинаров в регионах России и Украины. Представляем вашему вниманию отзывы Дистрибьюторов ВИТАМАКС о возможностях, открывающихся после посещения семинара А. Винса.



С удовольствием хочу поделиться с читателями нашего журнала своими впечатлениями от посещения тренинга Андреаса Винса. Попав случайно на его презентацию, я почувствовала: нужно откладывать все дела, выделять деньги, время и **обязательно идти!** Пройдя большое количество тренингов за свою 15-летнюю жизнь в сетевом бизнесе, мне ни разу не довелось побывать на обучении у настоящего практика, человека, который сам умел бы делать то, чему учит виртуозно. И не только имел бы успешный опыт в нашем деле, но и был способен перевести на язык технологий этот свой успех. Ведь как бывает: кто-то умеет хорошо продавать или рекрутировать. Но попробуйте спросить рецепт его успеха и услышите: «Даже не знаю, как-то само получается. Я ему предложил, он купил».

С первых же фраз Андреаса я поняла — передо мной Мастер, ему есть, что дать, и он способен это делать. А это дорогого стоит! За три дня мы получили несколько изящных и простых техник продажи. Такие техники особенно придутся по душе тем, кто пробовал продавать и потерпел неудачу, тем,

кто опасается возражений, тем, кого обескураживают отказы. Сегодня, в XXI веке, устарели методы, работавшие раньше. Сегодня денег у людей не так много, а с товаром наоборот. Невероятный рекламный шум, и все вокруг самое уникальное и натуральное. Это заставляет человека очень тщательно «охранять свой кошелек» и к любому продавцу относиться очень настороженно.

Сегодня нужны новые стратегии, и этому учит Винс. Он рассказал нам, что сегодня главное — уметь продавать не товар, а идею.

Например, у человека:

нет идеи сохранять свое здоровье,

нет идеи пополнять свой рацион питательными веществами,

нет идеи брать ответственность за свое здоровье, инвестировать в него деньги и т. д.,

а мы ему начинаем рассказывать подробности про нашу замечательную продукцию (ведь если не купил идею, ему все эти подробности о преимуществах не интересны).

Поэтому перед продавцом встает задача грамотно продать идею. И оказывается, идея продается совершенно другими методами, нежели товар. Это то новое, что многие из нас услыша-

ли впервые. Продать идею, просто рассказав о ней, не получится. Попробуйте сказать человеку прямо: тебе нужно сохранить свое здоровье, необходимо добавлять в свой рацион то-то и то-то. Пробовали. И хорошо знаем, чем это кончается, особенно у новичков.

Итак, мы узнали:

- Как сделать так, чтобы клиент нашу идею «пропустил через себя».
- Как достучаться до клиента, сделать так, чтобы он нас услышал.
- Как создать комфортные условия для клиента, в которых он сам решает купить наш товар.
- Как настроиться перед продажей на успех.
- Как эффективно проводить презентацию перед клиентом.
- Как совершенно избежать возражений (вместо того, чтобы учиться с ними работать).

И все это через систему потрясающих вопросов, очень жизненных, очень реальных, чувствуется, что они как следует обкатаны, прежде чем попали в тренинг!

Конечно, мало просто посетить самый замечательный тренинг, мало получить из рук мастера хороший инструмент, самое главное — сделать этот инструмент своим, освоить его, применяя в работе. Компания предоставила нам прекрасную возможность поучиться у суперпрофессионала бесплатно. Не упустите свой уникальный шанс стать продавцом XXI века, освоить простые и действенные технологии продажи и рекрутинга, которые дадут новый творческий импульс в развитии вашего бизнеса.

Мирослава Драченина, ранг Рубиновый Директор,
г. Москва, Россия



Шагая по жизни, я усвоил истину — слушать и перенимать опыт тех, кто сам неоднократно осуществлял то, чему учит. Громкие слова, которые произносили об Андреасе Винсе, приглашая на его дорогие тренинги, вызвали у меня сомнения. Чемпион мира по продажам, сделал карьеру от начинающего Дистрибьютора до топ-менеджера самого высокого ранга... Громкие слова, но вдруг хотя бы часть этого — правда???

Так я впервые попал на его тренинг. И уже после первого тренинга все встало на свои места. Теперь я понимаю, что кроется за словами:

- «чемпион по продажам»
- «успешный лидер»
- «идеолог сетевого маркетинга»,

и сегодня подтверждаю и уточняю значение слов об Андреасе Винсе на понятном нам, Дистрибьюторам, языке.

«**Чемпион по продажам**». Андреас Винс — единственный человек, который лично за год продал на миллион марок. Эта абстрактная сумма в пересчете на количество клиентов означает, что за месяц Андреас Винс находил минимум по 33 новых клиента и продавал каждому из них не на минимальные 50 или 100 долларов, а на 2500 марок. А это можно сделать, только находясь в тесном сотрудничестве с каждым клиентом, с которыми у Андреаса Винса складывались хорошие доверительные отношения.

«**Успешный лидер**». Это означает, что, достигнув вершины в продажах, Винс получил титул Чемпиона по продажам и пошел дальше. А следующий этап после продаж — это саморазвивающаяся система рекомендаций бизнеса (МЛМ). За сравнительно небольшой промежуток времени Андреас Винс пригласил предпринимателей и помог им создать эффективные структуры продавцов-консультантов, которые повторили его шаги. Благодаря их правильным действиям запущился механизм самодубликации. А это то, что видит во сне каждый начинающий сетевик, но наяву получается только у единиц.

«**Идеолог сетевого маркетинга**». Достигнув верхней ступени карьерной лестницы, Винс получил почетную должность вице-президента Компании. И сегодня, когда у него за плечами, как

в большом спорте, награды за покорение всех возможных вершин, Андреас решил посвятить себя тренерской работе, и как он говорит сам: «Не могу с этим опытом просто жить, мне хочется как можно большему количеству людей рассказать о безграничных возможностях, которые открывает сетевой маркетинг перед теми, кто готов трудиться и помогать другим людям...»

В подтверждение его слов могу сказать, что на его тренингах я лично познакомилась с людьми, которые, благодаря обучению у него, приняли решение о переходе от наёмного труда к свободному предпринимательству. А сколько у Вас в структурах Дистрибьюторов, которые всю неделю работают за копейки на своей работе, а ВИТАМАКСОМ занимаются в выходные или после работы и годами собираются бросить наёмный труд?

Василий Трофимов, ранг Бриллиантовый Директор,
г. Санкт-Петербург, Россия



Чем отличается успешный человек от не очень успешного? Первый всегда использует возможности, которые предоставляет жизнь, а второй просто проходит мимо тех же предложений судьбы.

Очередной шанс для каждого из нас предоставляет Компания — познакомиться и поучиться у лучшего бизнес-тренера, чемпиона мира по продажам Андреаса Винса. Можно не сомневаться: те, кто попадут на эту встречу, поднимутся на ступеньку выше в своем профессионализме, в рангах, материальном благополучии и личностном росте. Если вы хотите развиваться и у вас есть вопросы: почему мой рост не так стремителен? как достичь верхней ступеньки Лестницы Успеха? — то ответы на эти и другие вопросы вы получите у Андреаса Винса.

Но действительно ли мы хотим ярких увлекательных путешествий, новых квартир, машин, стабильно растущего дохода? Это тренинг для тех, кто уже сегодня открыт переменам к лучшему. До встречи на тренинге, высоких продаж и новых рангов!

Татьяна Афонина, ранг Рубиновый Директор,
г. Пушкино, Россия



Мы все знаем, что пытаться действовать в сетевом бизнесе в одиночку — все равно что плыть против течения. Именно поэтому на семинар А. Винса каждый должен поехать со своей командой. Это мероприятие сблизит команду, поднимет ее боевой дух, настроение, уверенность каждого в себе, в людях, в компании в целом и вызовет у каждого гордость за сетевую работу — что это классный, профессиональный, высокооплачиваемый бизнес. Я уверена, что Винс даст нам простые, красивые технологии, которые действительно работают при продаже продукта или бизнеса. В наше время надо просто обязательно быть профессионалом — тогда мы будем работать легко, красиво, с удовольствием и получать от этого наслаждение. Мы должны выбрать, кто из членов наших команд будет на семинаре обязательно рядом с нами и мотивировать их, ведь туда поедут лучшие из лучших и кто хочет быть успешным в этой жизни.

Я очень люблю свою команду — они у меня активные, позитивные, жизнерадостные. Мне хочется, чтобы семинар А. Винса стал переломным моментом в их жизни, стал точкой отсчета их новых достижений, новых рангов и новых открытий. А я при этом буду счастлива, что смогла помочь каждому дистрибьютору достичь его самых заветных желаний.

Наталья Горелова, ранг Золотой Директор,
г. Калуга, Россия