

Приворот клиента



Различные способы как приворожить клиента

1. Как и в обычном привороте здесь привороте клиента очень похожие правила. Обычный приворот не сработает если в нём нет любовной энергии, именно любовная энергия хотя бы одно из сторон запускает этот процесс. А силы только эту энергию направляют. Поэтому если у вас нет желания работать с этим клиентом, сколько бы он не платил, есть ярко выраженные негативные чувства к этому клиенту – это не ваш золотой клиент. Не надо его привораживать. Если вы не верите в результат клиента, тоже не надо его привораживать. Вполне возможно что клиент может получить такой результат, но не с вами. А ваши практики прекрасно работающие на других ему не помогут.

2. Если вы определились с клиентом, можно приступать к ритуалу. Обязательно перед ритуалом выясняете запросы клиента. Не один запрос с которым он к вам обратился, а вообще запросы по жизни. Это пригодится для ритуала. Ритуал проводится на растущей луне для мужчин в мужской, для женщин в женский день. Для ритуала понадобится список запросов клиента, его фотография, деньги побывавшие в руках этого клиента, красная свеча и любая белая не церковная свеча, катушка красных ниток. Лучше всего для ритуала подойдут деньги которыми клиент с вами расплатился, но если клиент перечисляет вам на карту, тогда можно пользоваться своей картой, но на ней обязательно должны быть деньги клиента или попросить в один из сеансов клиента разменять вам какую-то купюру.

Возьмите фотографию клиента. Посидите, посмотрите на неё. Мысленно настройтесь клиента и пошлите ему волну любви из сердца. После этого прочитайте те запросы которые вы записали. Глядя на фотографию клиента громко вслух скажите: если ты будешь обращаться по этим запросам только ко мне, ты получишь результат. Я наилучшим образом смогу решить твои вопросы. Вдох и выдох на фотографию клиента. Далее возьмите купюру или карточку на которой лежат деньги от клиента и скажите глядя на фотографию клиента: Только у меня есть то что нужно тебе. Пока ты будешь платить щедро и регулярно(здесь можете даже сумму назвать), я тебе буду это давать. Потрите купюру или карточку пальцами сдуйте на неё. Отложите купюру или карточку и ещё раз посмотрите на фотографию клиента. Если в ответ пошла волна согласия, можно продолжать ритуал. Если вы чувствуете какое-то сопротивление, зажгите красную свечу, все оставьте на столе, свеча пусть догорит до конца. К ритуалу приступите через какое-то время.

А если вы почувствовали волну согласия, тогда можно продолжать. Для этого возьмите белую и красную свечу. Соедините их вместе и обматываете красной ниткой. Пока обматываете без остановки читаете заговор.

На все времена воля божья, а на этот час моя!

Как небо с землёй, как река с водой, так будем мы вместе по моей воле с тобой! За мной могучая сила стоит, любой твой вопрос за оплату решит.

Как не может небо без земли, река без воды, так и ты без моей силы ничего не решишь, все равно ко мне прибежишь.

Красной нитью и красной свечой соединяю тебя я с собой. Эту связь без меня не порвешь, никуда от меня не уйдешь.

Твои деньги мне в карман, а тебе исцеление!

Заклято будет!

После этого вам надо взять карточку с деньгами клиента или купюру которую дал вам клиент, эти свечи поставить рядом или сверху на карточку или купюру и зажечь. Глядя на эти свечи визуализируйте как довольный клиент ходит к вам и щедро платит вам за ваши услуги. Визуализируйте это до достаточности. И оставьте свечи догорать.

3. После этого при встрече, переписке или разговоре с клиентом транслируйте ему то что ему не хватает.

4. Если ваш золотой клиент без быстрого результата может уйти к другому мастеру , можно привязать его к себе надолго результатом.

Алгоритм как приворожить клиента на результат.

1. Представьте клиента на поле и попросите поле проявить его результат за один сеанс в виде понятного для вас символа. Посмотрите на этот символ, соединитесь с ним и почувствуйте этот результат за один сеанс. Скорее всего он не впечатлит вас

2. Озвучьте мысленно или вслух запрос клиента и попросите поле проявить ваш результат за один сеанс. И с большой долей вероятности ваш результат будет более впечатляющий.

3. На поле вы берёте клиента за руку и ведёте не его дорогой, а вашей.

4. Когда вы будете вести клиента он может упираться, вырываться, всячески сопротивляться. И ваша задача дотащить его до его запроса.

5. Если клиент нацеленный на результат находятся у вас в длительной работе, вы можете выдавать ему дополнительные результативные бонусы, не просто ваш совет, а сделайте практику, но при этом тоже соблюдайте баланс брать – давать.

Как обезопасить себя от приворота клиентом

- 1. Не работайте в долг. Этим самым вы не только даете клиенту возможность вас приворожить, но и перенаправляет свои денежные потоки в пользу клиента.**
- 2. Сделайте несколько рекламных консультаций, таких рекламных работ и разместите их в открытый доступ. Это очень сильно сэкономит вам нервы, силы и защитит от приворота клиента.**
- 3. Создайте место открытого общения с клиентом.**
- 4. Используйте простое правило: закончили сеанс, забыли о клиенте.**
- 5. Чистите себя огненной защитой после каждого клиента.**
- 6. Если вас уже неоднократно привораживали клиенты вспомните на какие приманки они вас ловили.**

Почему некоторые предпочитают помогать только бедным



Ритуал убирания препятствий к богатым клиентам и адекватной оценки клиента



Как привлечь богатого клиента



Для практики понадобится свеча, ручка и несколько маленьких листочков бумаги. На одном из листочков нарисуйте самого богатого клиента и подпишите этот рисунок. И сделайте один – два промежуточных листочка. Где у вас будет клиент с меньшим доходом или с более низким статусом или компании попроще или компании с меньшим доходом.

Положите перед собой бумажку с самым богатым и статусным клиентам или с самой богатой компанией. Представьте себе этого клиента или эту компанию. Посидите спокойно, подышите и уловите свои ощущения насколько вам комфортно работать с таким человеком или в такой компании? какие чувства появляются внутри.

Возьмите бумажку на которой вы остановились и положите на неё руки. Ещё раз почувствуйте клиента такого уровня или компанию такого уровня. И мысленно переместитесь в этого человека или в эту компанию и попробуйте посмотреть на себя их глазами.

И когда вы почувствуете что пространство заполнено вашими изменениями и вы стали такой какой вас хочет видеть клиент или компании скажите глядя на листочек: уважаемый клиент! Или уважаемая компания! Я хочу сотрудничать с тобой для взаимного блага и процветания! Я приглашаю тебя в свое пространство! И сдуйте на листок. И после этого возьмите листок в карман и сделайте синхронизацию с клиентом или компанией.