

Как прийти к более осозанным, адекватным и платежеспособным клиентам?

В магии есть закон- как внутри так и снаружи. Соответственно, все что вам транслируют клиент или группа, есть внутри вас в том или ином количестве.

Если у вас внутри возникает вопрос, всё ли я сделала для того, чтобы произошли желаемые для меня изменения? Вы ещё не готовы к экзамену.

Когда вы сдали силам экзамен, тогда наступает следующий этап - служение. Служение - это воздаяние силам за их помощь. Служение бывает разным, но во время этого этапа у вас будут достаточно чёткие и явные подсказки, как это надо делать. И подавляющее большинство из вас проходит этап служения - в помощи другим людям в избавлении от такой же проблемы.

Служение совершенно не означает бесплатную работу. Основной внутренний посыл стадии служения - это мне надо это делать. Я не могу это дело бросить.

Мощный ритуал перехода к клиентам нового качества



Veda Olga

Про дипломы и регалии



Veda Dga

- 1.Никогда не предоставляйте дипломы человеку с более высоким человеческим образованием чем у вас без его просьбы.**
- 2.Не предоставляйте дипломы человеку который транслирует вам что все вы самоучки – шарлатаны, а диплом можно купить в любом переходе.**
- 3.Если вы работаете в каком-то пространстве нелегально, например работаете в чужой стране. Дипломы и регалии предъявляете только в самом крайнем случае.**
- 4.Не демонстрируйте дипломы клиентам с очень большой материальной или интеллектуальной разницей с вами. Только если попросят.**
- 5.Не демонстрируйте дипломы конкурентам. Или потенциальным конкурентам.**
- 6.Ваши дипломы можно демонстрировать на сайте-визитке, в аккаунте мастера и если вы работаете легально и человек пришел к вам с улицы.**
- 7.Дипломы стоит демонстрировать проверяющим органом, админам специализированных групп если они колеблются взять ваше объявление в рекламу или нет.**
- 8.Если вы для своей деятельности арендуете помещение или инструмент, дипломы тоже вам пригодятся. Это вызовет у арендодателя больше доверия к вам.**
- 9.Обязательно имейте несколько продающих историй об успехах клиентов.**

Veda Olga

10. А что делать если вы крепкий практик, может быть самоучка и дипломы не имеете? И пока в ваши планы не входит длительная учёба и их получение. Тогда во-первых очень хорошо срабатывают продающие истории про клиентов, во-вторых хорошо срабатывает околоцелевое образование и навыки.

11. Если вы не знаете как лучше подойти к тому или иному клиенту, к какой-то группе людей с предложениями своих услуг, продемонстрировать дипломы или нет, если в этот момент ваша интуиция молчит, а в голове наоборот вопрос о дипломах появляется, я рекомендую сделать лёгкую и эффективную практику которая моментально даст вам правильный ответ.

Veda Olga

**Практика определения поможет
диплом или повредит**



Veada Olya