Si puedo poner una cantidad limitada de esta agua de calidad a través de todo su hogar, seria todo lo que usted podría utilizar jamás por el resto de su vida, y no le costara un centavo más que lo que ya a gastado para esto, cuál de estas dos aguas usted quiciera tener más en su hogar?

Obtenga un compromiso.

Bien si usted es interesado(a), y le gustaria que le mostrara los productos que nosotros ofrecemos, cómo trabajan y como se instalan, y cómo nosotros lo hacemos sin que usted gaste un centavo más, me encantaria mostrarselo, pero eso es su decision. Nomas se toma acerca de 10 minutos.

Esfuércese para todos digan que si, y entonces siga con la escritura. Si ellos dicen no, averiguan por qué. Si tiempo es el asunto; asegureles que usted puede volar por el resto de la presentación. Pero recuerda; nunca deje nada a fuera cuando esta tratando de acomodarlos. Siga el programa y permanezca en la escritura.

XVII. La Oportunidad

Cuándo alguien quiere algo hay sólamente dos razones por la que no lo obtienen.

El valor y la Oportunidad

Voltee la pagian a la inspección del jabón, y escriba el valor y la oportunidad de poderlo comprarlo.

En otras palabras, usted podría tener todo el dinero en el mundo, pero si usted no lo quiere, usted no lo obtendrá. Si usted está como yo, que veo el valor en todo; yo casi nunca lo puedo comprar. Pero si usted ve el valor en algo que puede comprar y entonces quisas si lo puede comprar, usted lo obtiene correcto? Una indicación del valor quiere decir ciertamente que es algo de calidad.

Libro de Presentación

Pase sobre las páginas de equipo en el libro de la presentación.

Pueden ambos ver el valor en tener un sistema de estos en su hogar?

Ponga una marca para cada persona al lado de la palabra "valor".

La otra razón por la que personas obtienen lo que quieren, es porque pueden comprarlo. Y eso es donde esto se pone emocionante.

Copyright 2001 Water Tech Industries