

Leah — 这和我有什么关系？

场景

Leah 热爱运动，身体状况良好。她本身对健康管理已经有很多了解，也熟悉饮食、运动、饮水和营养补充剂等方面的知识。

她已经形成了一套适合自己的生活习惯，并且长期坚持了下来。这并不是一件容易的事。

你向她提到“细胞智能”。对她来说，这个说法听起来很专业，与日常生活也相距甚远。距离她下次预约的时间已经不多了。

你们团队的任务

- 01

异议

“我现在的生活习惯对我很有效。为什么还要加入一个我不了解的东西？”

Leah 这样对你说。你会如何回应？
- 02

如果对方继续追问

“这真的是一个独立的领域吗？还是只是给常规健康管理换了个新名字？”“我在健康方面已经花了不少钱了。这听起来又要多花一笔。”

请选择其中一个问题。你的回答会如何调整？
- 03

真正的顾虑

Leah 想要维护的是一套行之有效的生活习惯。她并不是要求你证明相关科学依据，而是在问：这件事是否值得她投入时间？
- 04

下一步

下一步可以采取什么小行动，让 Leah 自己判断这件事对她是否重要？

成功的含义

Leah 能用自己的话解释这一领域。

写下你们团队的计划

你的回答	如果对方继续追问
真正的顾虑	下一步

Maya — 这不就是盐和水吗？

场景

Maya 会仔细阅读产品标签，也会在尝试新产品之前提出问题。这是一个很好的习惯。

她翻过瓶子查看标签，发现上面有两种成分。她也听说过“氧化还原信号”和“细胞通信”这些说法，但这些术语并没有帮助她理解产品。

她告诉你，她想了解这个产品，但不想听一番推销式的说辞。你手头有不错的资料，但不记得每项研究的具体细节。这没有关系。

你们团队的任务

- 01

异议

“我看过标签了。里面就只有盐和水。为什么我要相信它真的有什么作用？”

Maya 这样对你说。你会如何回应？
- 02

如果对方继续追问

“那我自己在家里就能免费做出来。”“那为什么新闻里都没有报道？”

“等有医生支持这个产品，我才会认真考虑。”

请选择其中一个问题。你的回答会如何调整？
- 03

真正的顾虑

对 Maya 来说，成分表很简短就意味着产品似乎没有什么特别之处。她并不是故意为难你，而是在根据自己目前掌握的唯一信息做判断。
- 04

下一步

哪项资料或后续跟进最能回答她真正的问题？你们会约定之后再讨论什么？

成功的含义

Maya 清楚哪些说法有依据，哪些没有依据。

写下你们团队的计划

你的回答	如果对方继续追问
真正的顾虑	下一步

Daniel — 我什么感觉都没有

场景

Daniel 已经订购产品两个月了。刚开始时，他对此很有期待，还把产品介绍给了两位朋友。

今天，他打电话给你。他说自己没有感觉到什么变化，而且产品价格也不低。他正在考虑是否要再次订购。

他并没有生气，只是感到失望。他也在坦诚地告诉你自己的真实感受，而大多数人甚至不会费心这样做。

你们团队的任务

01	异议	“我已经用了两个月，没有感觉到任何不同。” Daniel 这样对你说。你会如何回应？
02	如果对方继续追问	“对于一个我感觉不到效果的东西来说，这太贵了。” “我的朋友说她一周就感觉到了变化。为什么我没有？” 请选择其中一个问题。你的回答会如何调整？
03	真正的顾虑	Daniel 原本期待能够明显感受到变化，但并没有如愿。他需要的是诚实的回答，而不是更大的承诺。
04	下一步	你会建议他下一步怎么做？如果他想取消订购，你会怎么说？

成功的含义

Daniel 感受到自己的想法得到了倾听，并能够自行决定是否再次订购。

写下你们团队的计划

你的回答	如果对方继续追问
真正的顾虑	下一步

Marcus — 我不是做销售的

场景

Marcus 使用这些产品已经九个月了。别人问起时，他都会积极评价这些产品。现在，他的朋友们也会主动问他在使用什么。

两位同事听他介绍后购买了这些产品。他从来没有主动向他们推销过什么。其实，他已经在做自己口中所说的“做不到”的事情了。

他曾提到，如果能有一些额外收入会很有帮助。但他从来没有主动问过你这项业务的情况。今天午餐时，他却问起你当初是怎么开始做的。

你们团队的任务

- 01

异议

“我不是做销售的。我可不想让别人觉得不舒服。”

Marcus 这样对你说。你会如何回应？
- 02

如果对方继续追问

“我不想让朋友觉得我加入了传销骗局。”“我没有时间再做一份工作。”

请选择其中一个问题。你的回答会如何调整？
- 03

真正的顾虑

Marcus 想要保护的是自己与他人的关系，而不是逃避工作。在他看来，分享和强迫别人接受是同一回事。
- 04

下一步

这周他可以尝试哪一个不会让自己觉得是在推销的小行动？如果他说“不”，你会怎么回应？

成功的含义

Marcus 选择迈出一小步，或者明确选择“不做”。

写下你们团队的计划

你的回答	如果对方继续追问
真正的顾虑	下一步

Alex — 我为什么还要继续？

场景

Alex 花了三年时间组建并发展这个团队。过去八个月里，一切都没有进展。同样的努力，同样的日常，却没有任何增长。

在一次团队通话中，Alex 终于当着所有人的面说出了自己的想法。

Alex 仍然在坚持参与，这本身就说明了一些问题。一番激励性的讲话或许只能起一天的作用。

你们团队的任务

- 01

异议

“我已经付出了这么多努力。如果这就是最终的结果，我为什么还要继续？”

Alex 这样对你说。你会如何回应？
- 02

如果对方继续追问

“几乎所有和我聊过的人都觉得这是传销骗局。”“我赚到的钱不足以证明这些投入的时间是值得的。”

请选择其中一个问题。你的回答会如何调整？
- 03

真正的顾虑

Alex 并不是没有力气继续努力了，而是已经看不到这些努力正在朝着某个目标取得进展的迹象。
- 04

下一步

接下来的七天里，Alex 可以选择采取哪一项行动？你会如何支持他？

成功的含义

Alex 自己做出决定，并明确一项下一步行动。

写下你们团队的计划

你的回答	如果对方继续追问
真正的顾虑	下一步