



#### **Технология продающего отзыва.**

Всегда при создании личного бренда, нужно составлять продающие отзывы. Или вы кому-то даете, или для вас кто-то дает - отзыв должен быть продающим!

1. ФИО (человек, дающий отзыв, представляется, говорит, как его зовут).
2. Кто, откуда и в каком виде деятельности ведется работа.
3. Какие проблемы заставили прийти к наставнику, учителю, бизнес-тренеру или заставили обратиться в какую-либо компанию.
4. Для чего оставляется отзыв.
5. Что не понравилось во время обучения, обслуживания и т.д. Необходимо освятить маленький минус, который не влияет на рабочий процесс.
6. Что потрясло, удивило, вызвало wow-эффект, появилось новое после помощи
7. Что реально было применено и получено .
8. Призыв к действию.