

СЕКРЕТЫ КОРПОРАЦИИ

# От возражения — к сделке: пошаговая система ВПИО

Метод работы с возражениями, который превращает «нет» в «да» через структурированный диалог

**Герман Юн**

основатель программы "СЕКРЕТЫ КОРПОРАЦИИ"

2004-2026 ГОД



## **ГЕРМАН ЮН**

основатель программы "СЕКРЕТЫ КОРПОРАЦИИ"

# 700+ млн ₽

Помог заработать  
дополнительной  
прибыли клиентам

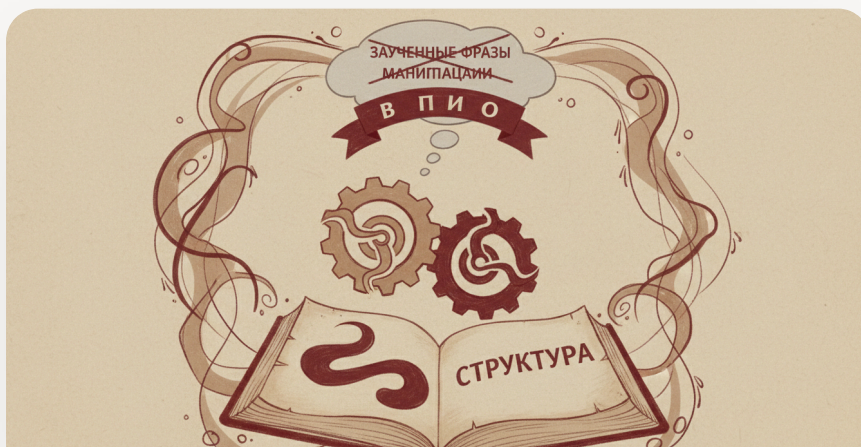
# 35 лет

Весь опыт посвящен  
реальному бизнесу и  
реорганизациям  
компаний

# 16 отраслей

Работал с командами до  
2000 сотрудников и  
компаниями до 5 млрд

## Что такое ВПИО?



Метод ВПИО — это не заученные фразы и не «психологические манипуляции». Это структура диалога, в которой вы работаете не против возражения, а с ним.

Вместо того чтобы давить — вы слышите.  
Вместо того чтобы спорить — вы уточняете.

Вместо того чтобы оправдываться — вы разворачиваете разговор в свою пользу.



**В**

Выслушать



**П**

Принять



**И**

Исследовать



**О**

Ответить

## Почему это работает?

**70% успеха в работе с возражениями — это не «что вы говорите», а как вы слушаете.**



Большинство продавцов реагируют на возражения автоматически: либо перебивают, либо спорят, либо впадают в оправдания. Клиент чувствует напряжение и закрывается.

- ✓ Снижает сопротивление клиента
- ✓ Создаёт ощущение внимания и уважения
- ✓ Даёт вам возможность получить больше информации
- ✓ Позволяет найти настоящую причину «нет» и устранить её



### Этап 1

## В — Выслушать

Цель:



Не перебивать, не спорить, а позволить клиенту высказаться до конца. Когда человек говорит — он чувствует себя понятым. А когда чувствует себя понятым — начинает доверять.



*Goal: Don't interrupt, don't argue. Let the client finish. When a person speaks, they feel understood. When understood, they begin to trust.*

### Что делать:

- ✓ Слушайте до конца, не перебивайте
- ✓ Используйте технику активного слушания: кивки, паузы, короткие подтверждения («да», «понял», «я вас услышал»)
- ✓ Записывайте ключевые слова и фразы клиента

### ✗ Ошибка:

Вы начали отвечать, когда клиент ещё не закончил. Он воспринял это как давление.

Этап 2

## П — Принять

### Цель:

Показать, что вы понимаете точку зрения клиента и не собираетесь её оспаривать.

Никто не любит, когда его поправляют или спорят с ним. Даже если он неправ — сначала его нужно принять. Это правило, которое защищает и клиента, и продавца от давления и раздражения.

### Что говорить:

*«Я понимаю, почему вы так думаете»*

*«Спасибо, что так честно сказали»*

*«Логично, я бы тоже на вашем месте так подумал»*

**Это не поддакивание. Это эмпатия в формате делового диалога.**

Этап 3

## И — Исследовать

Цель:



Выяснить, что стоит за возражением. Часто «дорого» — это не про цену, а про недоверие или непонимание выгоды.

### Как исследовать:

Задавайте уточняющие вопросы:

*«Правильно ли я понял, что главный вопрос — это...?»*

*«Что для вас сейчас важнее всего?»*

*«Что мешает принять решение?»*

# О — Ответить

## Цель:

Дать аргументированный ответ, основанный на том, что вы узнали на предыдущих этапах.

## Принципы ответа:

- ✓ Используйте слова клиента в своём ответе
- ✓ Отвечайте на реальное возражение, а не на поверхностное
- ✓ Приводите конкретные примеры и факты
- ✓ Предлагайте решение, а не оправдание

**Хороший ответ — это не контраргумент. Это мост между сомнением клиента и вашим решением.**

## 3 ошибки, которые убивают продажу

⊗ Перебиваете клиента на первой фразе

⊗ Спорите и пытаетесь доказать, что он неправ

⊗ Отвечаете до того, как поняли суть

⊗ Не фиксируете аргументы клиента

⊗ Давите вместо того, чтобы уточнять

## **Практика: отработка ВПИО**

### Задание 1:

Соберите 10 типовых возражений ваших клиентов. Для каждого — напишите:

- Фраза клиента
- Что вы скажете на этапе «П»
- Какой вопрос зададите на «И»
- Как сформулируете ответ на «О»

### Задание 2:

Отработайте эти диалоги в паре. Один — продавец, второй — клиент. Потом меняйтесь.

Метод ВПИО — это не техника продаж, это способ думать и слышать. Чем лучше вы научитесь сначала слушать и уточнять, тем реже вам придётся бороться.

### **Возражения — это не атака.**

Это знак, что клиент всё ещё с вами и хочет разобраться. А значит — у вас есть шанс.

Сильная и системная команда — это основа любого успешного бизнеса.

### **Желаю успехов и роста в вашем деле!**

Герман Юн  
Основатель "Секреты Корпораций"

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА



# Стратегическая диагностика с командой Германа Юна

Разберём ваш бизнес, найдём узкие места и точки роста — и дадим конкретный план действий.

 **Оставить заявку**

 Команда Германа свяжется с вами и согласует время