

- Исследовать:
 - * как рекламирует объект собственник (olx, google)
 - * как рекламируют объект риэлторы (olx, dom.ria, kharkovestate, премьер)
- На основе исследования записать *min 3 аргумента в пользу своей услуги*
- Распечатать:
 - * карточку объекта («экспорт в pdf»)
 - * перечень аналогов
 - * перечень встречных вариантов
- Иметь с собой: портфолио, сертификаты, чистые листы бумаги, бахилы, анкету выявления потребностей, алгоритм переговоров

Подготовка к встрече на объекте

Осмотр объекта и продажа услуги

- Цену не обсуждаем, говорить «это дорого» запрещено
- Устанавливаем контакт, выявляем потребности, презентуем услугу, используя *аргументы в пользу своей услуги*, работаем с возражениями

Услуга продана?

Нет

Поддержание контакта

Да

Просмотры аналогов и встречных вариантов совместно с клиентом

Подготовка к встрече в офисе

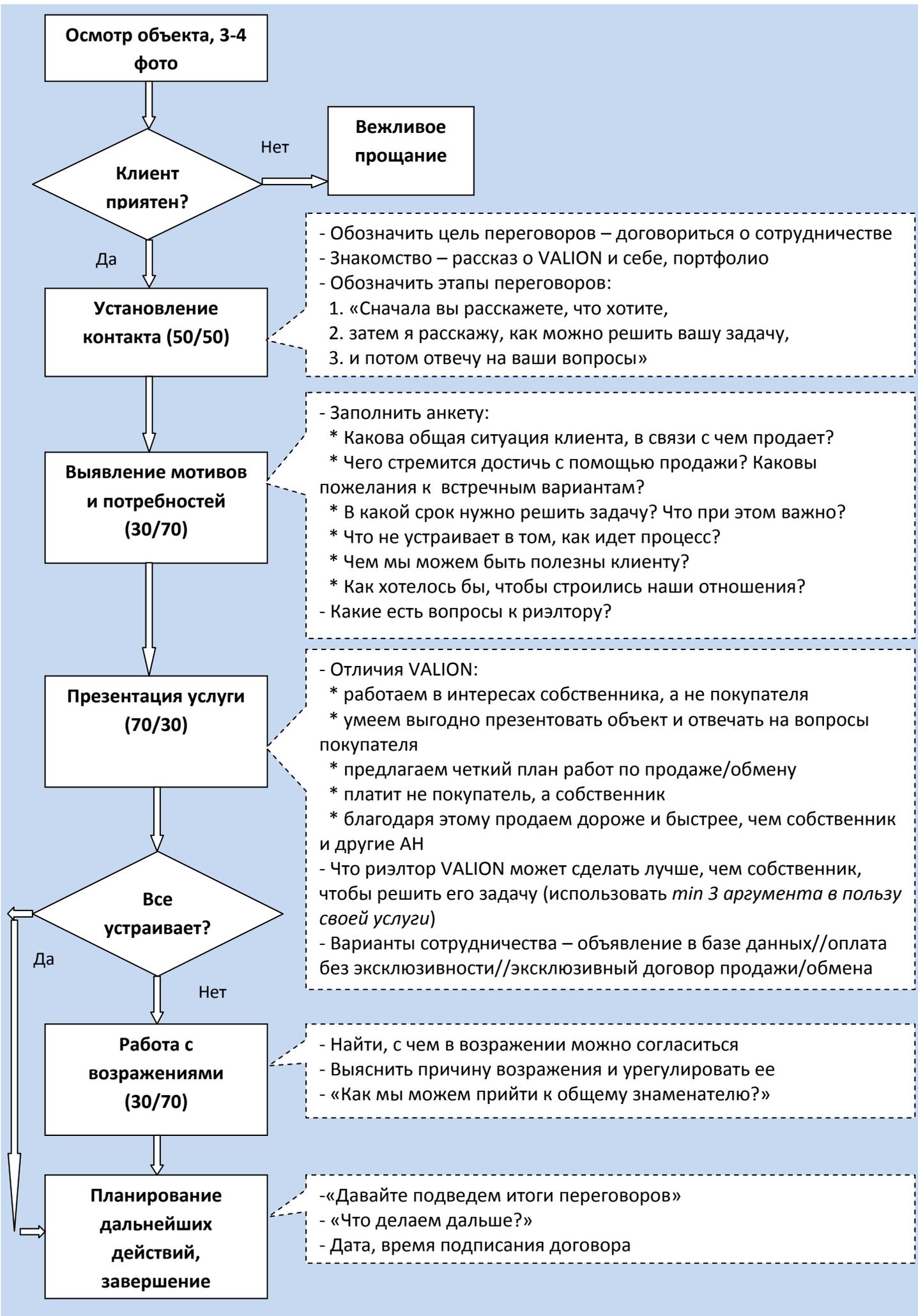
- Подготовка:
 - * оценки/определения дефицита бюджета обмена
 - * «плана Б» работы

Встреча в офисе – продажа стартовой цены

Подписание договора

Поддержание контакта, работа с ценой

Выполнение стандарта продажи/обмена



Осмотр объекта, 3-4 фото

Клиент приятен?

Вежливое прощание

Установление контакта (50/50)

- Обозначить цель переговоров – договориться о сотрудничестве
- Знакомство – рассказ о VALION и себе, портфолио
- Обозначить этапы переговоров:
 1. «Сначала вы расскажете, что хотите,
 2. затем я расскажу, как можно решить вашу задачу,
 3. и потом отвечу на ваши вопросы»

Выявление мотивов и потребностей (30/70)

- Заполнить анкету:
 - * Какова общая ситуация клиента, в связи с чем продает?
 - * Чего стремится достичь с помощью продажи? Каковы пожелания к встречным вариантам?
 - * В какой срок нужно решить задачу? Что при этом важно?
 - * Что не устраивает в том, как идет процесс?
 - * Чем мы можем быть полезны клиенту?
 - * Как хотелось бы, чтобы строились наши отношения?
- Какие есть вопросы к риэлтору?

Презентация услуги (70/30)

- Отличия VALION:
 - * работаем в интересах собственника, а не покупателя
 - * умеем выгодно презентовать объект и отвечать на вопросы покупателя
 - * предлагаем четкий план работ по продаже/обмену
 - * платит не покупатель, а собственник
 - * благодаря этому продаем дороже и быстрее, чем собственник и другие АН
- Что риэлтор VALION может сделать лучше, чем собственник, чтобы решить его задачу (использовать *min 3 аргумента в пользу своей услуги*)
- Варианты сотрудничества – объявление в базе данных//оплата без эксклюзивности//эксклюзивный договор продажи/обмена

Все устраивает?

Работа с возражениями (30/70)

- Найти, с чем в возражении можно согласиться
- Выяснить причину возражения и урегулировать ее
- «Как мы можем прийти к общему знаменателю?»

Планирование дальнейших действий, завершение

- «Давайте подведем итоги переговоров»
- «Что делаем дальше?»
- Дата, время подписания договора