



**ПРЕЗЕНТАЦИЯ
УСЛУГИ И ЦЕНЫ
УСЛУГИ РИЭЛТОРА**

ПРЕИМУЩЕСТВА УСЛУГИ

1. Продадим за максимальную рыночную цену;
2. Эффективная продажа: результат в заданные сроки
3. Профессиональная помощь: мы компетентней, и все задачи и вопросы решим надёжней и лучше;
4. Комфорт: экономия времени, нервов, сил.
5. Безопасность: гарантированно получит деньги на сделке, конфиденциальность, надёжный нотариус, не придётся возвращать задаток в двойном размере;
6. Мы с клиентом до последнего... , при этом отстаивая его интересы.

ПРЕИМУЩЕСТВА УСЛУГИ

Для клиента:

Клиент получает максимальные цену, комфорт, безопасность, надёжность. И все это в заданный срок.

Для риэлтора:

Эксклюзивный договор - наиболее эффективный способ решения задачи клиента.

ОПЛАТА КОМИССИОННЫХ ПРОДАВЦОМ - ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ РИЭЛТОРА

- Гарантия оплаты, т.к. платящая сторона понимает, за что платит.
- Больше комиссии.
- Устанавливаются цивилизованные отношения – платит тот, кто заказал услугу.
- Комфорт (нет договора с покупателем на оказание услуг).

ОПЛАТА КОМИССИОННЫХ ПРОДАВЦОМ - ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ КЛИЕНТА

- Отстаивание интересов клиента.
- Гарантировано корректное поведение риэлтора.
- Максимальная цена – нет «прессинга» со стороны риэлторов.
- Клиент знает, за что платит.
- Покупателей больше, т.к. нет обязательств, ничего не платят, другие риэлторы охотно ведут на наш эксклюзив.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

Что обещаю

Форма отношений
(польза
эксклюзивности)

Гарантии
выполнения
(договор на бумаге,
документы в
агентстве)

ПРИНЦИПЫ ПЕРЕГОВОРОВ

- Сначала нужно понять, в чем нужна помощь, а потом ее предлагать.
- Слушать больше, чем говорить.
- Задавать правильные вопросы.
- Наблюдать.
- Запоминать, записывать.
- Знать цель переговоров.
- Преследовать общие интересы.
- Выполнять свои обещания.
- Использовать наглядный материал.