Владимир Димитриадис



|  |
| --- |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| Korobka.ru | работа с покупателями |

СЕМИНАР

«РАБОТА С ПОКУПАТЕЛЯМИ»

Аудитория:

* агенты со стажем;
* стажеры после испытательного срока;
* директора агентств недвижимости;
* руководители отделов и отделений
* наставники и руководители стажеров;
* корпоративные тренеры (работающие в рамках только одной компании).

телефон: +7 (985) 995 91 76

e-mail: [9959176@gmail.com](mailto:9959176@gmail.com)

**БИЗНЕС ТРЕНИНГ**

**«ПРИВЛЕЧЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ»**

*“Начните делать то, что необходимо, и вдруг вы делаете невозможное.”*

Эта программа предназначена, чтобы научить вас основным принципам продажи недвижимости в больших объёмах.

*Владимир Димитриадис*

Основная цель этого бизнес-тренинга — приобретение навыков профессионального продавца недвижимости:

Этот бизнес-тренинг предназначен для:

* Владельцев и топ-менеджеров риэлтерских компаний;
* Ключевых сотрудников компании, директоров по развитию;
* Руководителей и менеджеров, которым поручено найти новые механизмы мотивации и сплочения коллектива для обеспечения прорыва в бизнесе;
* Агентов опытных и новичков.

В чем главное преимущество компании, работающей по этой технологии?

Польза от внедрения в компании принципов "Плана Действий":

* Повышение прибыльности бизнеса;
* Повышение эффективности бизнеса;
* Повышение лояльности и вовлеченности агентов;
* Создание культовой услуги и бренда, повышение лояльности клиентов.

Как проходит обучение?

Обучение будет проходить в режиме интенсивного тренинга. Слушатели будут узнавать новый материал и тут же, используя специальные сценарии диалогов, решать задачи, связанные со своим бизнесом. Обучение максимально приближено к практике. Мы будем стремиться к тому, чтобы в конце обучения участник знал, что и в какой последовательности он станет делать в своей компании, чтобы внедрить навыки продаж.

Что получают участники?

Во-первых, технологию внедрения навыков в своей компании, не зависимо от её размеров.

Во-вторых, конкретные сценарии диалогов, которые можно использовать для работы с покупателями и продавцами.

Программа бизнес-тренинга

Основные постулаты (идеи) программы:

1. Поскольку в большинстве случаев, многие люди в индустрии недвижимости, которые находились в бизнесе в течение последних 3-5 лет, и не были вовлечены в то, что мы называем нормальным рынком, вероятно, не знают, как приспособиться к этому рынку.
2. Продажи – это бизнес на 100% ориентированный на навыки.
3. В жизни всегда есть правила, которым мы должны следовать, если мы хотим добиться успеха на высоком уровне. В бизнесе недвижимости, мы имеем то, что мы называем «7 Правил Владимира Димитриадиса»
4. Чтобы построить наш бизнес на меняющемся, нормальном или падающем рынке мы должны понять три основные мысли:
   1. Мы должны понять, что наш бизнес не зависит от рыночных условий … он зависит от нас
   2. Мы должны взять под контроль наше отношение, иметь более сильный подход и поднять уровень ожиданий
   3. Мы должны понять, что единственный способ получить деньги в этом бизнесе это отправляться на встречи всё время
5. Один из самых важных ключей к долгосрочному успеху в бизнесе можно описать в трёх простых словах: **Качественное Обслуживание Клиентов**.
6. Почему отличный сервис настолько редкий? В принципе, есть три проблемы.
7. **Величайший Секрет в Мире Бизнеса**: Поощряйте клиентов, и вы сможете привлекать и удерживать их. Прекратите поощрять клиентов и вы уйдёте из бизнеса
8. В бизнесе, есть три ключевых момента, которые мы должны знать и понимать:
9. Самая важная цель любого агента - привлекать и удерживать клиентов.
10. Существует огромная разница между… продать и помочь людям купить.
11. Люди любят покупать, но ненавидят, когда им продают.
12. Самый важный клиент, которого Вы будете когда-либо завоёвывать - это Вы!
13. Две вещи которые люди когда-либо покупают:
14. Чувство удовлетворённости
15. Решения проблем
16. **Ключ к Формированию Потребительского Восприятия**: В действительности нет такой вещи как хорошая сделка или плохая сделка. Только восприятие клиента делают её такой.
17. Вам не надо быть гением, чтобы привлекать клиентов. Но вы действительно должны найти практические, подходящие ответы на то, что я называю золотым вопросом: **Какова Неудовлетворённая Потребность**?
18. Что делать, когда покупатель приходит, звонит, или делает запрос: “Вы Никогда Не Получите Второй Шанс Произвести Хорошее Первое Впечатление”.
19. Что делать, когда клиент покупает:
    1. Люди предпочитают покупать у тех, которых они уже знают.
    2. Поощрять покупку, предоставляя больше, чем вы обещали: Готовность сделать больше, чем обещал – вот что отделяет истинных чемпионов от вечных неудачников.
20. Мы посмотрим на различные техники, которые помогают создать бизнес агенту по недвижимости
21. Помните … продажи - это игра чисел … Я буду перебирать большое количество потенциальных клиентов … это часть игры
22. В формировании навыков агентов в компании можно идти наугад, методом проб и ошибок, а можно использовать накопленный опыт, который вам сэкономит не только деньги, но и время

По окончанию этого модуля вы должны уметь:

1. Перечислить преимущества и недостатки работы с покупателями

2. Определять потенциальные источники нахождения покупателей

3. Искать и находить потенциальных покупателей

a. Сценарий: Горячие покупатели в вашем районе

b. Сценарий: «ПРОДАЁТСЯ» объект

c. Сценарий: Рекомендация покупателя

d. Сценарий: СФЕРА ВЛИЯНИЯ и БЫВШИЕ КЛИЕНТЫ

e. Сценарий: Поиск клиентов среди арендаторов

f. Сценарий: Поиск среди текущих клиентов

4. Устанавливать контакт с покупателями

5. Использовать навыки эффективных телефонных переговоров

6. Отвечать на 10 САМЫХ РАСПРОСТРАНЁННЫХ ВОПРОСОВ, заданных во время работы со звонками по вывескам и рекламе

7. Конвертировать входящие звонки во встречи, используя конкретные сценарии диалогов

a. Сценарий: Конвертации звонков по вывеске & рекламе во встречи

b. Сценарий: Назначения Встречи с Покупателем

c. Сценарий: Подтверждения встречи для показа

d. Сценарий: Создание ожидания быстрого нахождения дома

8. Убедить клиента на предварительную квалификацию в офисе

9. Проводить успешное интервью покупателей

10. Выяснять потребности и пожелания покупателей, с помощью уточняющих вопросов

11. Задавать Консультационные вопросы и вопросы по Критериям поиска

12. Перечислить комплекс Услуг по поиску дома. План действий

a. Сценарий Услуги по поиску дома. План действий диалоги

13. Применять 5-шаговый процесс в работе с покупателями

14. Определять характеристики серьёзных покупателей

15. Правильно подбирать и показывать дома, представляющие интерес для конкретного покупателя

16. Распознавать сигналы к покупке

a. Вербальные сигналы

b. Невербальные сигналы

17. Применять процедуру работы с нерешительностью и сомнениями покупателей

18. Определять моменты, когда потребности покупатели должны быть переоценены и сфокусированы

a. Сценарий: «Я нашёл несколько интересных вариантов для вас…»

19. Перечислить и ответить на самые распространённые возражения покупателей

a. Сценарий: Цены падают и мы хотим подождать, прежде чем сделать предложение.

b. Сценарий: Мы не готовы покупать.

c. Сценарий: Мы не хотим приходить к вам в офис. Вы можете просто выслать информацию?

d. Сценарий: Убеждение покупателя сделать справедливое предложение о покупке.

e. Сценарий: Предотвращения терзаний сомнений покупателя, после внесения аванса.

20. Перечислить различные Психотипы людей их характеристики. Теряете ли вы сделки по причине отсутствия гибкости?

21. Внедрить систему работы с вашей СФЕРОЙ ВЛИЯНИЯ И БЫВШИМИ КЛИЕНТАМИ, позволяющую конвертировать 10% повторных обращений или рекомендаций от этой группы клиентов в закрытые сделки.

22. Использовать ПРОВЕРЕННЫЕ СИСТЕМЫ, которые помогут конвертировать встречу каждого мотивированного потенциального клиента в показ или эксклюзивный договор.

После семинара, презентация станет вашей СОБСТВЕННОЙ, и вы будете иметь необходимую уверенность в том, чтобы звонить вашим бывшим клиентам и вашей сфере влияния. Вы будете иметь систему, позволяющую отслеживать качество работы с вашими потенциальными клиентами и формулу преодоления любых возражений. Да, вы покинете этот семинар, чувствуя себя немного уставшими физически. Тем не менее, вы будете ДЕЙСТВОВАТЬ, ГОВОРИТЬ и ДУМАТЬ, как ТОП АГЕНТ!

Успехов вам!

Владимир Димитриадис

Бизнес консультант и тренер

Email: 9959176@gmail.com

Тел. +7(985) 9959176