



**3 февраля 2020 г  
С 10.00 до 17.00**

**Семинар для специалистов недвижимости:  
«Борьба за покупателя»**

**Место проведения: САФУ  
наб. Северной Двины, д. 17 (главный корпус, ауд. 1213)**

**Автор – ведущий семинара  
Александр Кушак**

один из самых интересных и востребованных специалистов РФ в области обучения на рынке недвижимости:

**\*бизнес-тренер, предприниматель, писатель**

**\*спикер Всероссийских и Международных Жилищных Конгрессов, член организационного комитета Международного Жилищного Конгресса в Санкт-Петербурге в 2019г., Сочи 2020г.**

**\*автор более 25 специализированных семинаров и вебинаров для АН**

Покупатели звонят, приходят на просмотры и растворяются в поиске новых вариантов? День за днём вы тратите время и силы, но комиссия ускользает? Мир с каждым днем становится технологичнее и быстрее, а борьба за покупателя ожесточеннее. Как побеждать в этой борьбе с первого контакта? Как в ногу со временем научиться ускоряться в риэлторской профессии? Времени на ошибки больше нет! Забрать покупателя на сделку после показа можно только знанием риэлторских технологий. Станьте сильными и быстрыми, овладев технологией продающего показа. Прямо сейчас регистрируйтесь на новый мастер-класс известного бизнес-тренера Александра Кушака

## **Борьба за покупателя:**

### **как закрыть сделку после первого показа**

1. Первая встреча с покупателем – как быстро провести точечное выявление КПП (ключевые показатели предпочтений покупателя – контрольно пропускной пункт к его ценностям).

2. Отличие ценностей от потребностей покупателя: как избежать ошибок при выявлении. Почему выявляем ценности, а не потребности.
3. Активное слышание покупателя: как «убрать» себя из переговоров и сконцентрироваться на покупателе. Как расставить ценностные акценты на показе.
4. Стратегия продающего показа, маршрутная карта показа, продажа ремонта/не ремонта.
5. Речевые модули «закрытия сделки» на показе.
6. Что делать, если покупатель говорит: «Спасибо, посмотрю что-нибудь ещё!».
7. Профессиональное «выгорание» при работе со сложными покупателями в высоко конкурентной среде: авторская технология управления эмоциями «Квадрат Кущака».

Стоимость участия:

2600 рублей

**1300 рублей (для членов НП «ГРАО»)**

**Необходима предварительная регистрация и оплата до 31 января!**

По вопросам семинара обращайтесь по тел: 89115912984 - Мария