

Автор проводит обучение для компаний-девелоперов: А101 (Москва), ЛенстройТрест (Санкт-Петербург), Талан.рф (Ижевск), Европа (Краснодар), Дарс (Ульяновск), АкайСити (Ташкент), ОРСО-Групп (г.Пермь), ГСК «Дон» (Ростов), ПСК-6 (Уфа), VI-group (Нур-Султан), Европа (Краснодар) и др. и агентств недвижимости: Этажи, Золтор 24, Перспектива 24, Винсент, Элитный Сочи.

Еще в 2003 году спикер начал продавать. Газета, ежедневник и телефон – первые 3 инструмента того времени. Компьютер дали позднее. А в 2007 году впервые открыл риелторское агентство. Затем сам стал инвестором, один из проектов детский сад «Лидер Кидс», который построил сам: от поиска 6 участков от разных собственников до строительства и запуска.

В 2021 г спикер стал лауреатом премии национального конкурса в сфере недвижимости, строительства и ипотеки CREDO за личный вклад в развитие профессионального образования и передовые технологии обучения на рынке недвижимости в России.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- Менеджеры по продажам
- Руководители отделов продаж
- Собственники и предприниматели
- Коммерческие директора

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:

1 день (8 академических часов)
либо:
2 дня (16 академических часов)

Формат: Выступление проводится в формате «Реалити», при котором спикер решает задачи «здесь и сейчас» с помощью живых звонков и разборов кейсов аудитории с большим числом практики.

Программа:**МЫШЛЕНИЕ И КЛИЕНТЫ**

Как работать в ситуации давления и потери энергии? Что делать с «клиентами-манипуляторами?» Техника Толстого. Как справиться с личной «демотивацией» и клиентами-«ждунами»

ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ В «РЕАЛИТИ»

Реалити-звонок в отдел продаж АН/застройщика или конкуренту компании-участника: «Анализ лучших/худших скриптов, речевых модулей, интонации, отработки возражений», «проверка работы менеджеров».

ОШИБКИ

Детали в диалогах, переписке, интонации и «дожмем» в переговорах собеседника, которые «выключают» желание покупать. Как обнаружить, зафиксировать и избавиться, чтобы повысить конверсию на 10-30%.

СИСТЕМА ПРОДАЖ

Как перестать оставлять клиентов после «Я подумаю». «СНИП» в построении системы. 4-х шаговая система «КаБаРДин». Как продавать решения быстро.

ВСТРЕЧА У ЗАСТРОЙЩИКА

Как повысить конверсию встречи. Приходит с документами – уходит с договором и оплатой. Техники убеждения, перемещения, переключения внимания. Как располагать за столом переговоров. Якоря в финале встречи.

ВОЗРАЖЕНИЯ В НЕДВИЖИМОСТИ

Отработка: «Давайте потом», «Я найду сам», «Я посмотрю вторичку», «Подожду, когда цена изменится», «Я подумаю» и др. Техники подмены смыслов боль/решение.

ДОЖИМ КЛИЕНТА

Как переводить клиента на следующий этап? Дожим с клиентами, не берущими трубки. Переключение клиента на визуальный «дожим» 3-мя методами. Программирование клиента через «ЯВМ». Закрывающие вопросы

МЕССЕНДЖЕРЫ И ПРОДАЖИ В ПЕРЕПИСКЕ.

Правила и тексты убеждения в WA. Отправка «догоняющих сообщений» в Whats App после переговоров. Видео, голосовые и «так вот»-подходы».