

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.

Автор проводит обучение для агентств недвижимости: Этажи, Золтор 24, Перспектива 24, Винсент, Элитный Сочи, а также 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.

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:**СТРЕСС И НАСТРОЙ**

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

АНАЛИЗ РАБОТЫ. ЖИВЫЕ ЗВОНКИ

Реалити-звонок риэлтору: «Анализ лучших/худших скриптов, интонации, отработки возражений», проверка Реалити-звонок из зала собственнику объекта

ВОЗРАЖЕНИЯ В НЕДВИЖИМОСТИ

Отработка: «Давайте без договора», «Я найду сам», «Я уже работаю с другим специалистом», «Дорого», «Подумаю» и др. Техники подмены смыслов боль/решение.

ДОЖИМ КЛИЕНТА ПО ТЕЛЕФОНУ

Исходящий, входящий и повторный звонки клиентам. Скрипты: КПСС, РВСН, КВС. Речевые модули переговоров с собственником. Дожим с клиентами, не берущими трубки.

ПОКАЗЫ И ЛИЧНЫЕ ПРОДАЖИ

Как продавать на объекте и в офисе? РОНИ-техника. Как управлять «дистанцией», методы запоминания имен. Compliments, жесты, сторителлинг, убеждение без навязчивости.

ПРОДАЖИ через РЕКОМЕНДАЦИИ

Как получать рекомендации после и во время продажи. Личные и онлайн рекомендации.

МЕССЕНДЖЕРЫ и ПРОДАЖИ в ПЕРЕПИСКЕ.

Правила и тексты убеждения в WA. Отправка «догоняющих сообщений» в Whats App

ВОЗВРАТ КЛИЕНТОВ

Работа с базой: Учет «потерянных» клиентов. Конфликты с клиентами. Всех ли нужно возвращать?

САМОМОТИВАЦИЯ

Стресс без АНМ. «Уход в настоящее по методу Гилберта». Подход Дэфо. Как избавляться от неврозов, успокоительных и раздражающих факторов на эмоциональном уровне?