

Как строить отношения с клиентом и вызывать доверие

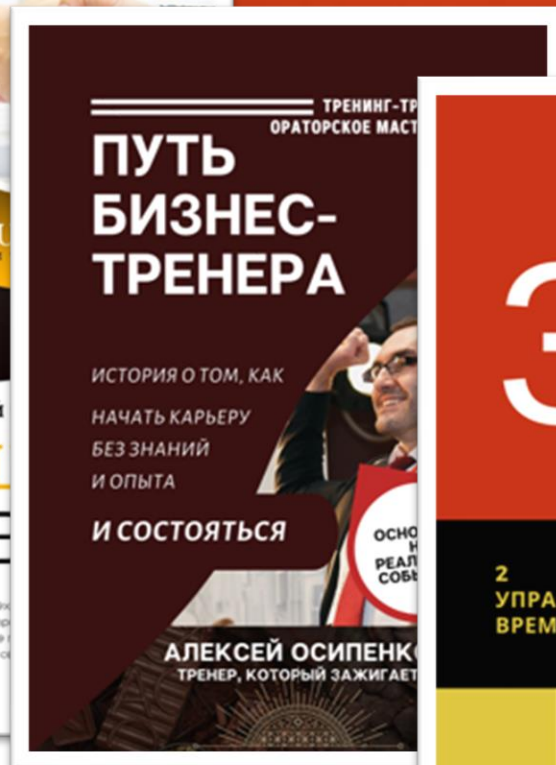
АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО

Алексей Осипенко

Тренер, который зажигает!

- Тренирую риэлтеров **с 2008 года (12+ лет)**.
- Клиенты: **Миэль, Центури 21, МИЦ, МегаполисСервис...(+30)**.
- **Рост продаж после тренингов до 400%.**
- Автор методики **«Монетизации» в обосновании комиссии.**
- Автор тренинга и книги
- **«Психология и техника успешного риэлтора».**
- **Тренер-тренеров.**





Whatsap

8(985)968-64-65



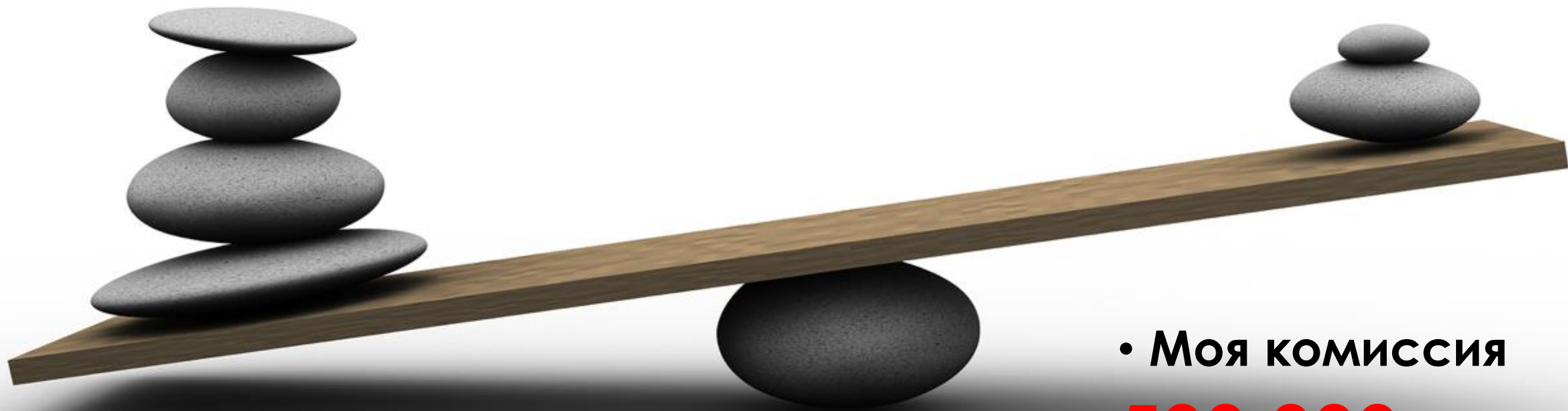
ПСИХОЛОГИЯ И ТЕХНИКА УСПЕШНОГО РИЭЛТОРА

- Развитие уверенности в себе и позиции победителя.
- Методы активного поиска клиентов.
- Как вытащить клиента на встречу.
- **Уверенность при назначении высокой комиссии.**
- Техника выяснения потребностей СПИН.
- **Алгоритм обработки любого возражения.**
- Как полюбить сложную работу.

Идеология ВЫГОДЫ.

Сколько денег я зарабатываю
клиенту?

Ценность. Монетизация.



• Моя комиссия
500.000 руб.

- ▶ ИТОГО:
- ▶ работая со мной, вы сможете сэкономить в среднем

1000.000 руб.

Побуждение к договору

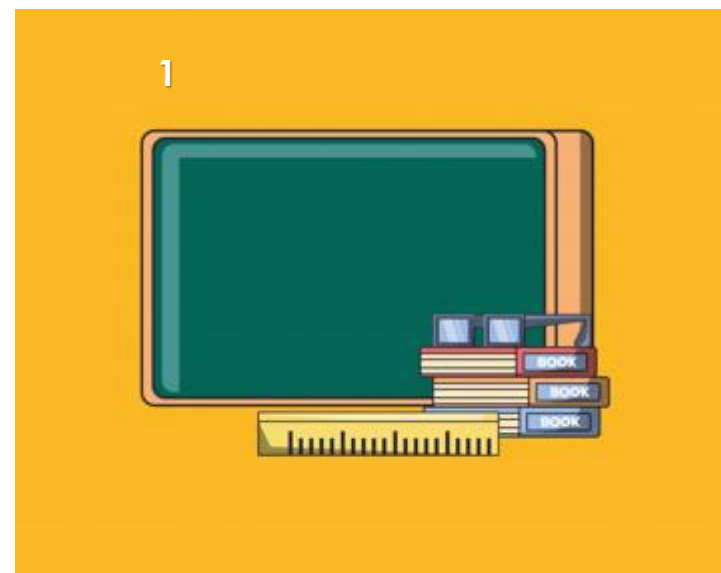
Показать, что клиент платит вам не из своих денег, а из денег, которые вы для него заработали/сэкономили.

Побуждение к действию.

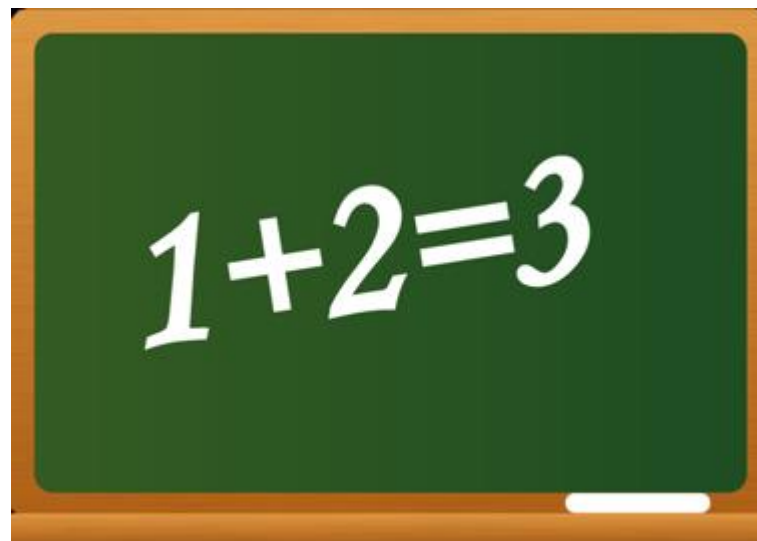
Показать, сколько конкретно денег теряет или зарабатывает клиент делая или не делая так, как вы говорите.

1. Напишите цифру комиссии, которую вам легко назвать.

Упражнение



2. Добавьте к ней сколько-нибудь, чтобы было возможно, но уже не уютно.



**3. Умножьте все это на 2, и
представьте, как вы называете
эту цифру клиенту.**



Алексей Осипенко
www.gsl.su/realty

Часть 2. Монетизация.

▶ Монетизация –

наглядная демонстрация, того сколько денег человек получит или сэкономит работая с Вами.

▶ Задача риэлтора – показать клиенту, что он вообще не платит комиссию из своих денег.

▶ Он платит комиссию из денег,
сэкономленных риэлтором.

глобальная



**Подбор
квартиры.**

ПОТОРГУЕМСЯ?

**Торг при
покупке.**



**Знание
инвестицион
ных
перспектив.**



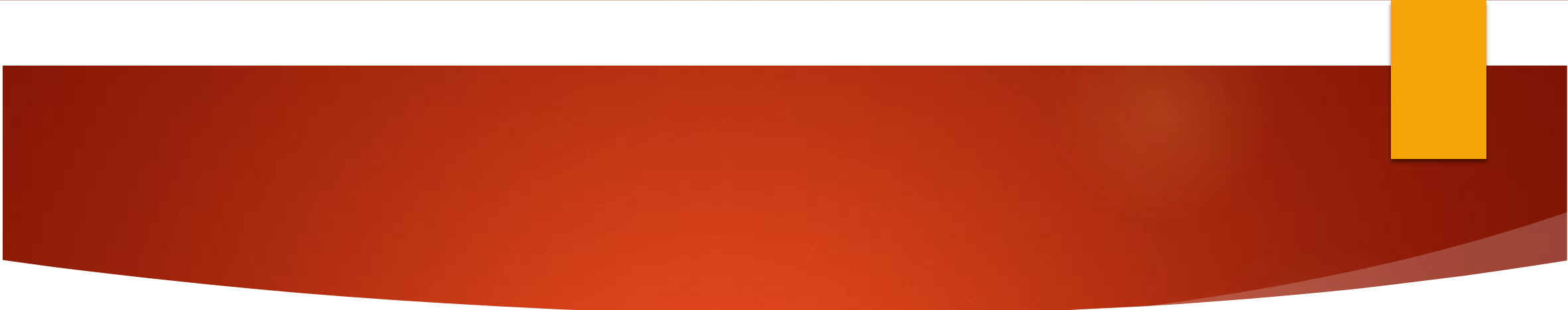
**Выбор
банка при
ипотеке.**



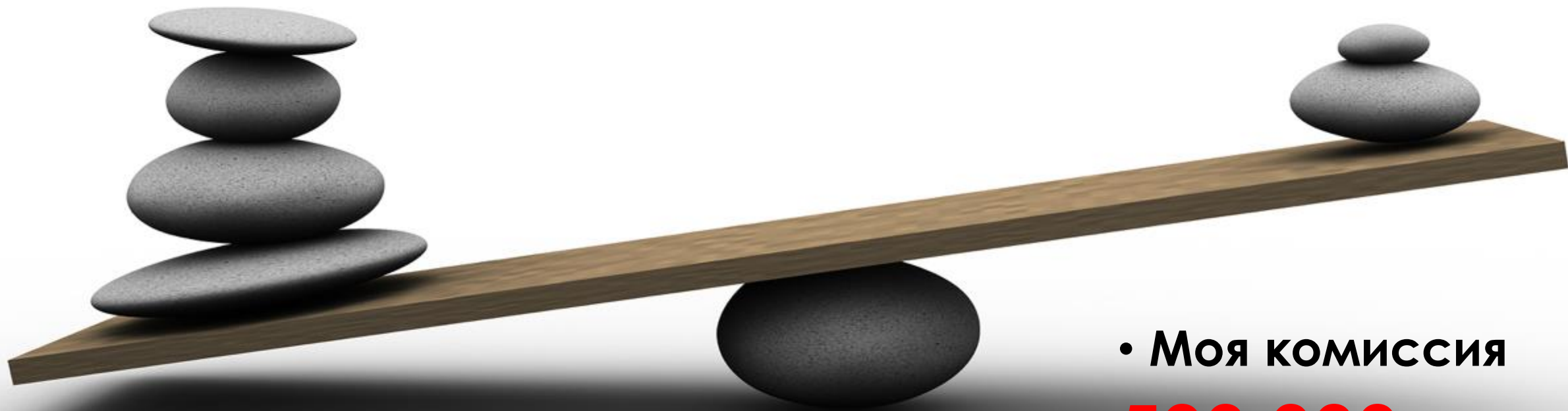
**Организац
ия
передачи
денег**



Проверка.

- 
- ▶ Подбор квартиры – 300000руб.
 - ▶ Торг при покупке – 50000-200000 руб.
 - ▶ Знание инвестиционных перспектив – 500000 руб.
 - ▶ Выбор банка при ипотеке. 300000 руб.
 - ▶ Проверка – «8000000» руб.
 - ▶ Организация передачи денег - ...

Ценность. Монетизация.



• Моя комиссия
500.000 руб.

- ▶ ИТОГО:
- ▶ работая со мной, вы сможете сэкономить в среднем

1000.000 руб.

ВЫГОДА ДЛЯ продавца:

- ▶ РАБОТА НА ЭКСКЛЮЗИВЕ –
- ▶ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ ОБЪЕКТА –
- ▶ РЕКЛАМА РИЭЛТОРОМ –
- ▶ ПОДГОТОВКА ОБЪЕКТА -
- ▶ ПОКАЗЫ КВАРТИРЫ РИЭЛТЕРОМ –
- ▶ ОБОСНОВАНИЕ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА ПРЕЗЕНТАЦИЯ -
- ▶ ПЕРЕГОВОРЫ ТОРГ –
- ▶ ДОВОДИМ ДО ПРОДАЖИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ -
- ▶ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО НАЛОГАМ И ОПТИМИЗАЦИИ -
- ▶ БЫСТРО ПРОВЕДЕННАЯ АЛЬТЕРНАТИВА -
- ▶ КОМИССИЯ 6% - покупаем платежеспособных клиентов.

Ищем покупателя

Что/сколько

Что/сколько

Что/сколько

Что/сколько

Что/сколько

Сопровождаем оформление

Что/сколько

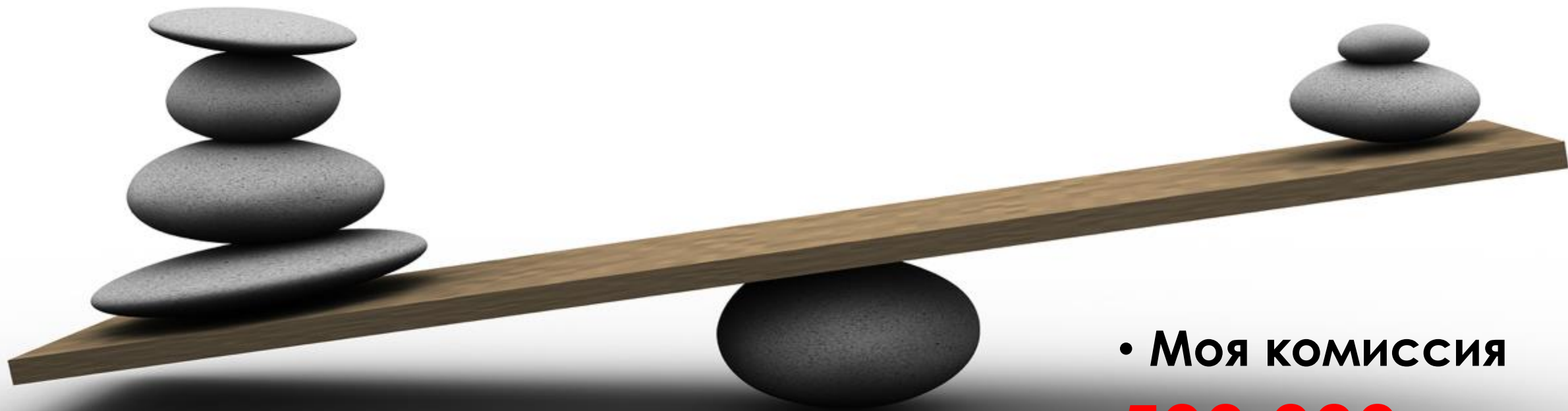
Что/сколько

Что/сколько

Что/сколько

Что/сколько

Ценность. Монетизация.



• Моя комиссия
500.000 руб.

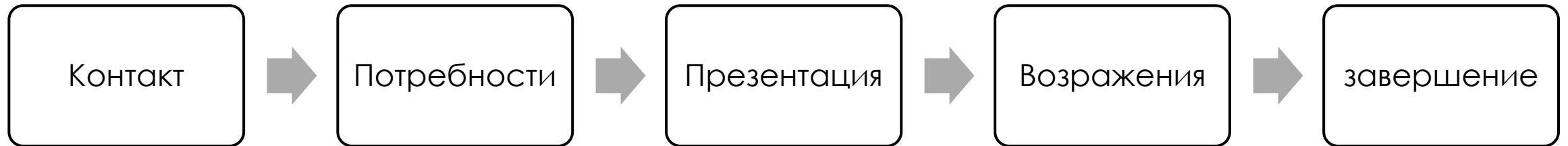
- ▶ ИТОГО:
- ▶ работая со мной, вы сможете сэкономить в среднем

1000.000 руб.

ИНСТРУМЕНТЫ



Пять этапов продаж



Установление контакта

Формирование доверия

- ▶ Какие цели этапа установления контакта?
- ▶ 1
- ▶ 2
- ▶ 3
- ▶ 4...

Что мешает устанавливать контакт (учитывайте внешние и внутренние факторы)?

1.

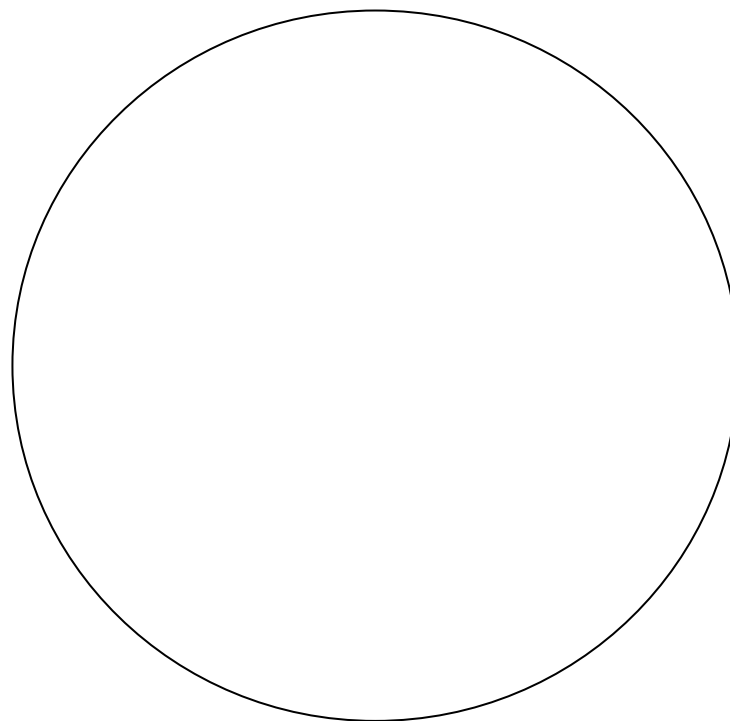
2.

3.

- ▶ Подчеркните две причины, которые мешают вам.
- ▶ Почему продавцы не приветливы с покупателями?

Какие факторы влияют на установление положительного контакта

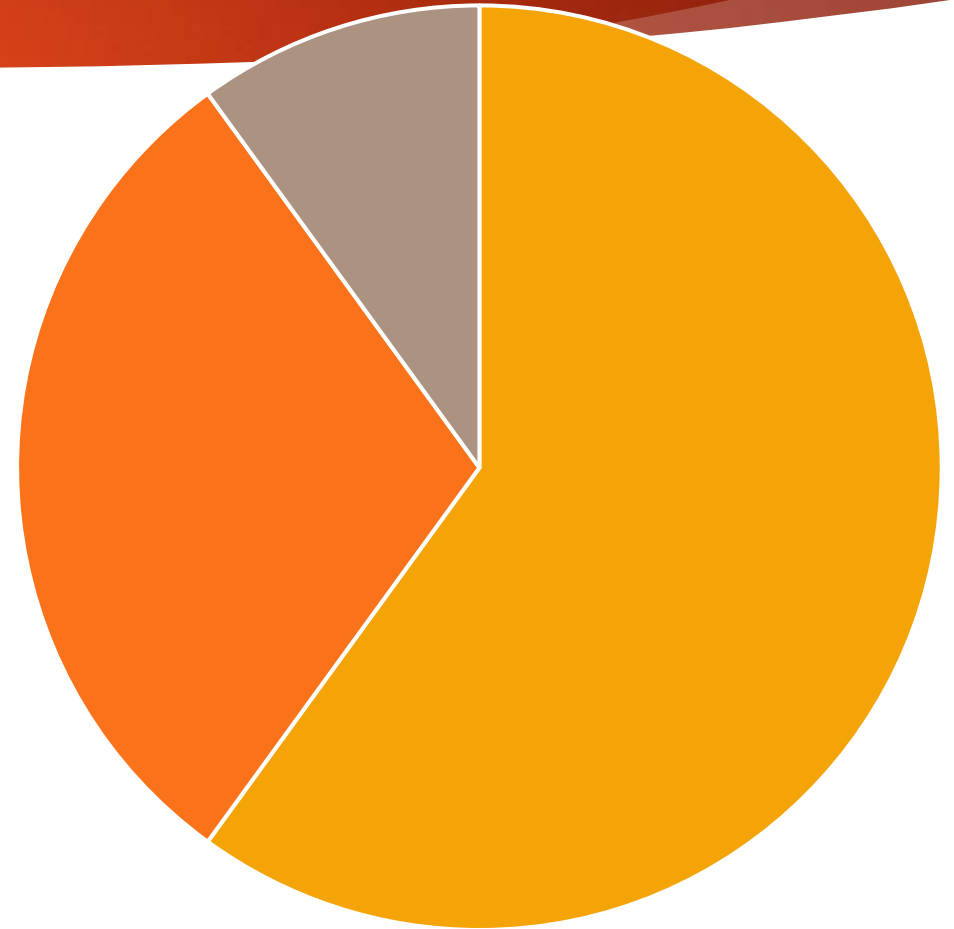
- ▶ 1
- ▶ 2
- ▶ 3



Какие факторы влияют на установление положительного контакта

Продажи

- ▶ Внешний вид
- ▶ Голос - звучание
- ▶ Слова



■ Кв. 1 ■ Кв. 2 ■ Кв. 3 ■

Работа с внешним видом поведением

- ▶ Взгляд,
- ▶ мимика,
- ▶ жесты,
- ▶ поза,
- ▶ одежда,
- ▶ украшения,
- ▶ макияж.

Работа с голосом.

- ▶ **Дикция.**
- ▶ **Тембр.**
- ▶ **Интонации.**

Слова

Приветствие/знакомство: **Добрый день,.....**

Крючки:

Минипрезентация:

Комплименты:

Свободные фразы/свободные вопросы

Ситуативные вопросы (СПИН)

Крючок

Универсальный

Вы знакомы с нами, со мной, вы слышали о нас...

- ▶ Да ...
- ▶ Нет...

Тестовый

Помогите нам пожалуйста, как вы считаете что важнее продаже/приобретении квартиры: скорость или спокойствие, продать в хорошие руки или ..., продать семье с детьми или одинокому человеку...

При выборе квартиры, что важнее соответствовать или выделяться.





Там был колодезь Иаковлев. Иисус, утрудившись от пути, сел у колодезя.

Было около шестого часа.

⁷ Приходит женщина из Самарии почерпнуть воды. Иисус говорит ей: **дай Мне пить.**

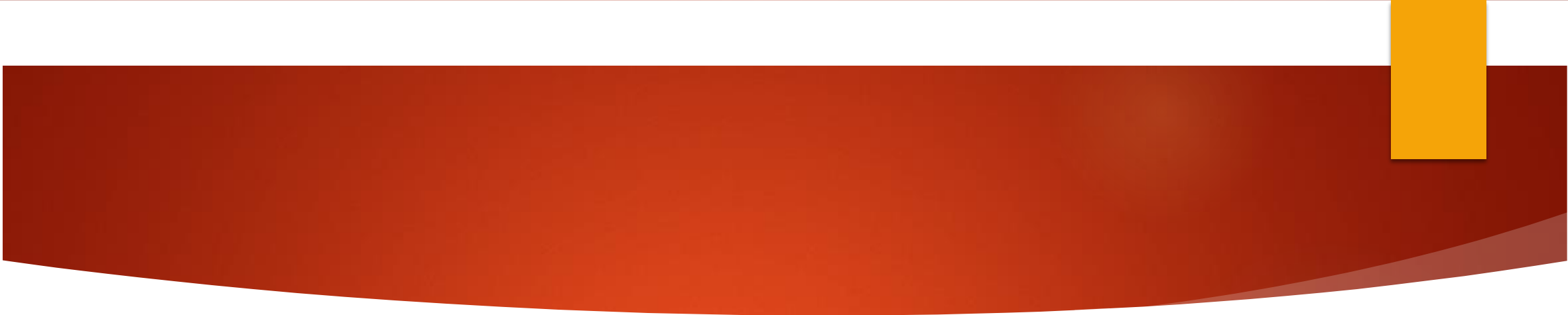
⁸ Ибо ученики Его отлучились в город купить пищи.

⁹ Женщина Самарянская говорит Ему: как ты, будучи Иудей, просишь пить у меня, Самарянки? ибо Иудеи с Самарянами не сообщаются.

¹⁰ Иисус сказал ей в ответ: **если бы ты знала дар Божий и Кто говорит тебе: "дай Мне пить",** то ты сама просила бы у Него, и Он дал бы тебе воду живую...

Минипрезентация

- ▶ Что я делаю?
- ▶ Почему я крут(вы можете мне доверять)?
- ▶ Какую ценность, я даю клиентам?

- 
- ▶ Дело в том, что я за 10 лет помог 1000 собственникам продать их недвижимость в среднем с выгодней на/от 500000 руб., чем они бы сами это сделали.

- ▶ ¹¹ Женщина говорит Ему: господин! тебе и почерпнуть нечем, а колодезь глубок; откуда же у тебя вода живая?
- ▶ ¹² Неужели ты больше отца нашего Иакова, который дал нам этот колодезь и сам из него пил, и дети его, и скот его?
- ▶ ¹³ **Иисус сказал ей в ответ: всякий, пьющий воду сию, возжаждет опять,**
- ▶ ¹⁴ **а кто будет пить воду, которую Я дам ему, тот не будет жаждать вовек;**
- ▶ **но вода, которую Я дам ему, сделается в нем источником воды, текущей в жизнь вечную.**
- ▶ ¹⁵ Женщина говорит Ему: господин! **дай мне этой воды,**

КОМПЛИМЕНТЫ

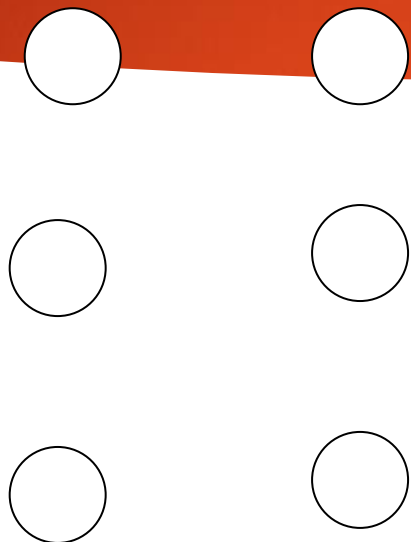
- ▶ Внешний вид
- ▶ Обстановка
- ▶ Личные качества
- ▶ Действия
- ▶ Имя

Свободные фразы

▶ Какая ваша история?

Работа с разными типами покупателей.

Анализ. Пристройки. Подстройки.



Сам осмотрюсь и спрошу ----- **помогите мне**

Пристройка снизу пристройка на равных пристройка сверху

Подстройки:

- ▶ ***голос, поза, жесты.***

ПРИГЛАШАЮ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

1. Руководители –

построение системы обучения, продаж, заказ тренинга, выбор системы обучения.

2. Бизнес-тренеры -

как правильно обучать и как развивать карьеру.

ТРЕНИНГИ АЛЕКСЕЯ ОСИПЕНКО ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ АН КОМПЛЕКТ

1. КАК СДЕЛАТЬ СОТРУДНИКА СВЕРЭФФЕКТИВНЫМ.
2. КАК СОЗДАТЬ КОМАНДУ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ.
3. КАК РАЗВИТЬ ЛИДЕРСТВО И УВЕРЕННОСТЬ.
4. ЛИЧНЫЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ.

+ КОМПЛЕКТ РИЭЛТОРА

35000 руб.



5000 руб.



КОМПЛЕКТ ТРЕНИНГОВ АЛЕКСЕЯ ОСИПЕНКО ДЛЯ РИЭЛТЕРОВ

- РАЗВИТИЕ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ И ПОЗИЦИИ ПОБЕДИТЕЛЯ.
- УВЕРЕННОСТЬ ПРИ НАЗНАЧЕНИИ ВЫСОКОЙ КОМИССИИ.
- КАК ВЫТАЩИТЬ КЛИЕНТА НА ВСТРЕЧУ.
- ТЕХНИКА ВЫЯСНЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ.
- **АЛГОРИТМ ОБРАБОТКИ ЛЮБОГО ВОЗРАЖЕНИЯ.**
- КАК ПОЛЮБИТЬ СЛОЖНУЮ РАБОТУ. САМОМОТИВАЦИЯ +.
- 10 МЕТОДОВ АКТИВНОГО ПОИСКА КЛИЕНТА.
- 4 СТРАТЕГИИ ДОРОГИХ ПРОДАЖ. КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ РЫНКА.

15000 руб.

3000-5000 руб.

Для продавцов
ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ
РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

• видео-тренинг
• рабочая тетрадь
• аудио-тренинг
• проверочные вопросы

500-1000 руб.

Для продавцов
4 СТРАТЕГИИ
ДОРОГИХ ПРОДАЖ

• видео-тренинг 1,5 часа
• рабочая тетрадь
• презентация
• книга

1000-2000 руб.

Для продавцов
КАК ВЕРНУТЬ КЛИЕНТА
КОТОРЫЙ СКАЗАЛ "НЕТ"

Учебный комплекс:
• Презентация паур-поинт
• Запись вебинара
• Видео-тренинг
• Аудио-тренинг
• Рабочая тетрадь
• Книга

3000-5000 руб.

Для продавцов
КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ РЫНКА

УЧЕБНЫЙ КОМПЛЕКС:
• видео-тренинг
• книга
• рабочая тетрадь

2900 руб.

Для продавцов
10 МЕТОДОВ АКТИВНОГО
ПОИСКА КЛИЕНТОВ

ВИДЕО-ТРЕНИНГ 1,5 ЧАСА

500-1500 руб.

Для продавцов
КАК ВЫТАЩИТЬ КЛИЕНТА
НА ВСТРЕЧУ

УЧЕБНЫЙ КОМПЛЕКС:
• видео-тренинг
• книга
• рабочая тетрадь

1000руб.

Whatsap

8(985)968-64-65



Тренинг тренеров «СОТНЯ»

- Как создавать тренинги
- Как продавать тренинги
- Как проводить тренинги

3 месяца

Он-лайн

~~50000 руб.~~

25000 руб.