

3 «КИТА» ПРЕЗЕНТАЦИИ РИЕЛТ-УСЛУГ В ХОЛОДНЫХ ПРОДАЖАХ

Ведущий: Артем Завадский
Руководитель, Бизнес-Тренер
Тренинговой Компании SmartConsult



ПЕРВАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ РИЭЛТОРОВ – 2021



Мы прошли долгий путь экспериментов и оттачивания квалификации в обучении крупнейших игроков рынка Москвы и некоторых регионов, с целью получения наивысших результатов развития и укрепления лидерских позиций наших корпоративных партнеров.

Наша цель - увеличить количество ваших сделок или продаваемых единиц в единицу времени.

Все программы бизнес-тренингов были разработаны нашей профессиональной командой, многие из членов которой, долгое время были руководителями различных рангов, а также, непосредственными участниками рынка продаж в крупнейших компаниях города Москвы.

10 фактов О Ведущем:

- 16 лет опыта бизнес-тренингов с 2004 года
- Тренер 18 крупнейших компаний первичной и вторичной недвижимости Москвы
- 78 компаний заказчиков в сфере недвижимости РФ
- более 7300 участников тренингов с 2009 года
- более 340 000 000 рублей экстрара прибыли компаний-заказчиков за 3 года
- Партнер и совладелец 12 агентств недвижимости на рынке франшизы
- 46 тренеров-партнеров на рынке недвижимости
- Диплом Экономиста (Кембридж)
- Специалист по личностному развитию (Бакалавр Психологии)
- Спикер конференций РФ

5 ЭТАПОВ ХОЛОДНЫХ ПРОДАЖ

1. Установление Контакта (Вводные фразы и действия агента)
2. Выявление потребностей
3. Презентация выгод сотрудничества
4. Нейтрализация возражений
5. Завершение этапа продажи



3 КИТА ПРЕЗЕНТАЦИИ

1. Создание максимального потока потенциальных покупателей (8 Инструментов риелтора)
2. Ведение покупателей (7 ключевых приемов)
3. Поиск реального покупателя (7 Экспертных приемов)



3 КИТА ПРЕЗЕНТАЦИИ - ИНСТРУМЕНТЫ

Поток	Ведение	Экспертиза
1. СМА (рыночная цена)	1. Потребности покупателя (что ищет?)	1. Знаю конкурентов (выбор)
2. Предпродажка	2. Что смотрел?	2. Знаю преимущества перед конкурентами
3. Фото	3. С чем сравнивает?	3. Знаю цены и ценовые преимущества
4. Описание	4. По какой цене?	4. Знаю минусы конкурентов
5. Пассивный маркетинг	5. Что понравилось?	5. Знаю кто продает
6. Активный маркетинг	6. Что не понравилось?	6. Иначе будут продаваться экс-конкурентов
7. Прием Звонков	7. Регулярный Контакт (когда созваниваемся?)	7. Знаю юр. детали
8. Проведение показов		



ЗАЧЕМ НУЖЕН РИЕЛТОР? БАЗОВАЯ ЦЕПОЧКА

1. Установить максимально возможную-реальную цену
2. Поднять ценность квартиры в глазах покупателя (предпродажка)
3. Создать макс-поток покупателей/звонков
4. Дать макс-конверсию звонок-показ
5. Технологично вести (убеждать) потенциальных покупателей от показа до покупки одним из них (желательно самым «дорогим»)
6. Пользоваться экспертизой рынка
7. Дать возможность получить «на руки» бОльшую сумму
8. Обеспечить юридическую безопасность и сервис



@artzavadskiy (INSTAGRAM)

BOSS@SMART-GR.RU

SMART-GR.RU

