

КАК РЕАЛИЗОВАТЬ ОБЪЕКТ ЗА 2 ЧАСА ПОСЛЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА

ТЕХНОЛОГИИ СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖ НА
СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ

С чего обычно начинается общение риэлтора с клиентом?

1
Желание быстрее
продать услугу/
квартиру

2
Клиент Вам не
доверяет

3
Перехватывает
инициативу

Как следствие
ПОТЕРЯ КЛИЕНТА

5
Вы становитесь
гостем

4
Занимает роль
хозяина
положения



**Где взять покупателя сразу
после подписания договора?**

РАБОТА С ПОКУПАТЕЛЕМ

- Звонок
- Знакомство
- Подготовка к встрече
- Встреча
- Установление контакта
- Выяснение потребности
- Формирование решения
- Работа с возражениями

- Презентация и осмотр ОН
- Переговоры
- Аванс
- Сделка
- Оплата услуг
- Оценка удовлетворенности
- Получение ОС

РАБОТА С ПРОДАВЦОМ

- Звонок
- Знакомство
- Подготовка к встрече
- Встреча
- Установление контакта
- Выяснение потребности
- Формирование решения
- Презентация услуги
- Работа с возражениями

- ✓ Заключение договора
- ✓ Маркетинговый план
- ✓ Подготовка документов к продаже
- ✓ Подготовка и запуск РК

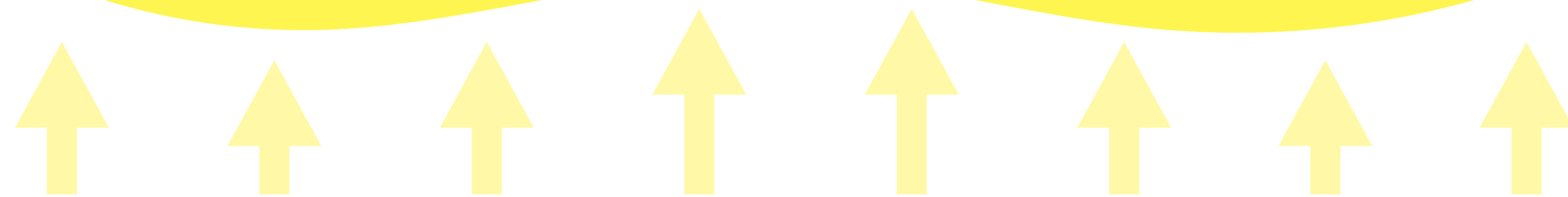
- Показ и презентация ОН
- Переговоры
- Аванс
- Сделка
- Оплата услуг
- Оценка удовлетворенности
- Получение рекомендаций



СДЕЛКА ЗА 2 ЧАСА

ЭКОНОМИЯ

- ✓ Времени менеджера
- ✓ Денег для компании



ВОЗМОЖНА ТОЛЬКО ПРИ:

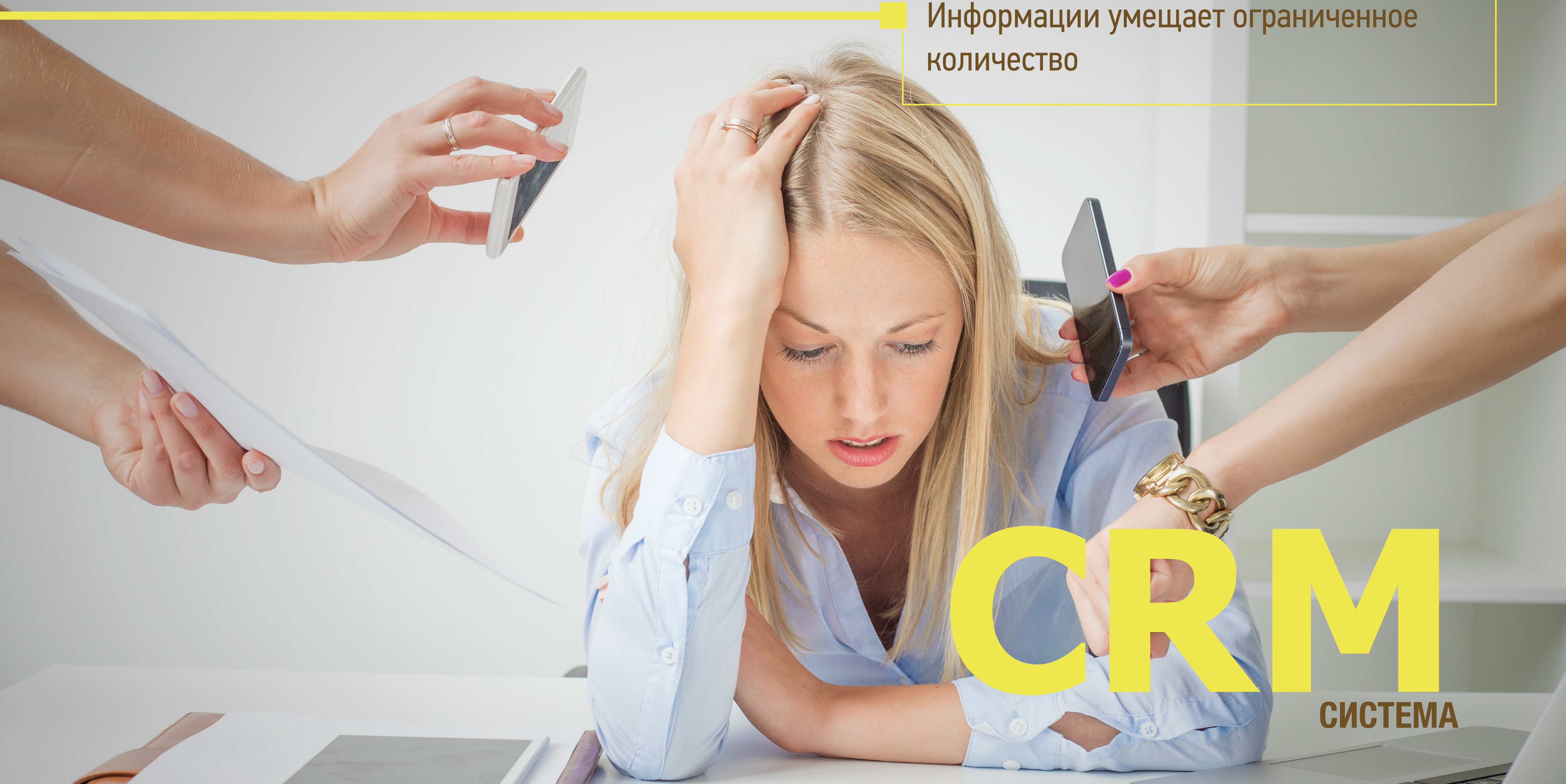
ПОДГОТОВКА К ВСТРЕЧЕ



УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА



ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ МОЗГ НЕ КОМПЬЮТЕР
Информации уместает ограниченное
количество



CRM
СИСТЕМА

ПОТРЕБНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЯ

=

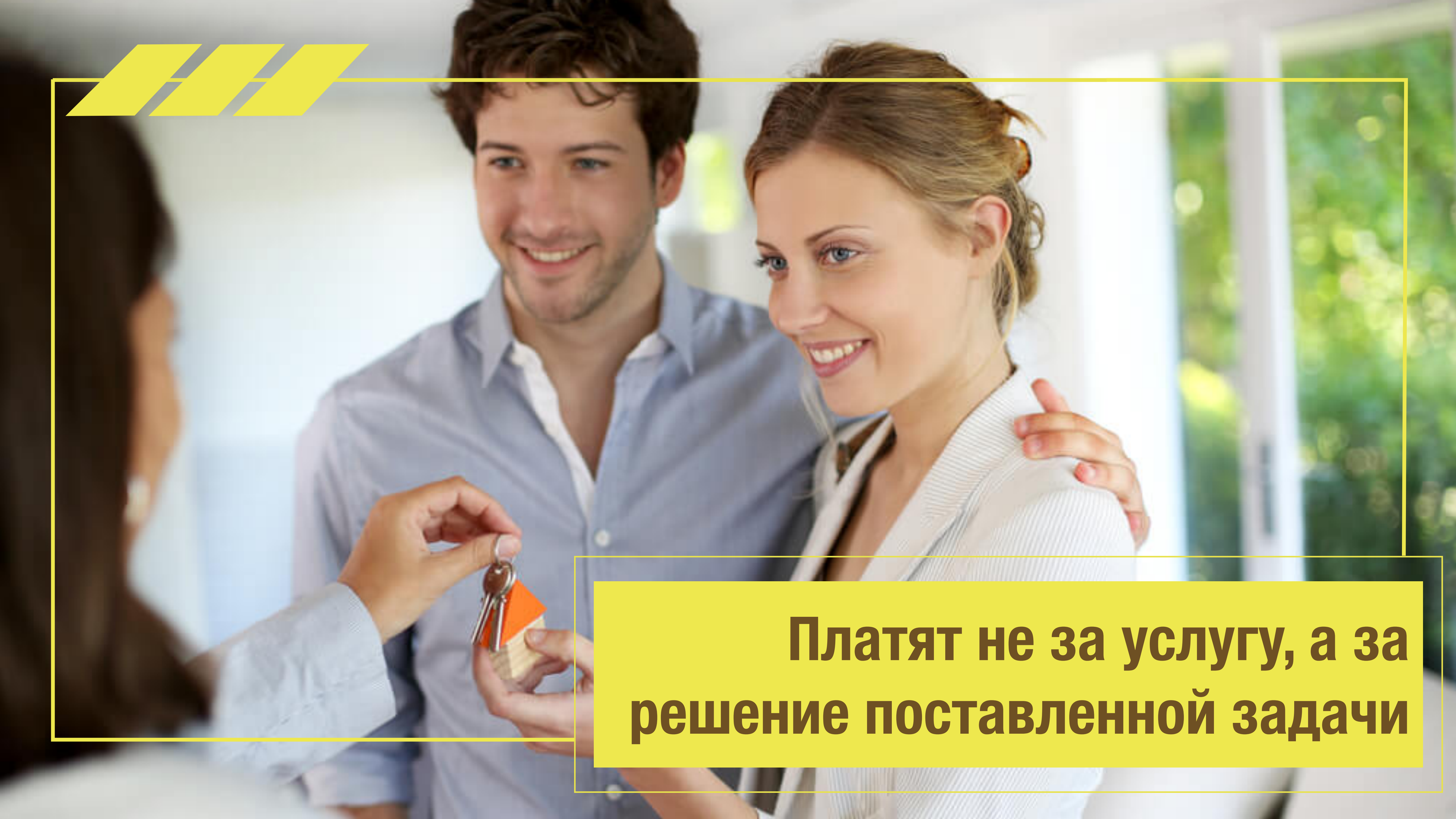
ПРЕДЛОЖЕННЫЙ ВАРИАНТ





**К КАЖДОМУ ЭТАПУ В РАБОТЕ С
КЛИЕНТАМИ НУЖНО ПОДХОДИТЬ
ОТВЕТСТВЕННО**

И тогда не придется возвращаться
и начинать сначала

A photograph of a man and a woman smiling as they receive keys from a third person. The man is wearing a light blue shirt and the woman is wearing a white blazer. The keys are on a small wooden house-shaped keychain. The background is a bright, modern interior with large windows showing greenery outside. A yellow decorative graphic is in the top left corner.

Платят не за услугу, а за решение поставленной задачи

ХОТИТЕ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ О ТЕХНОЛОГИИ СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖ?

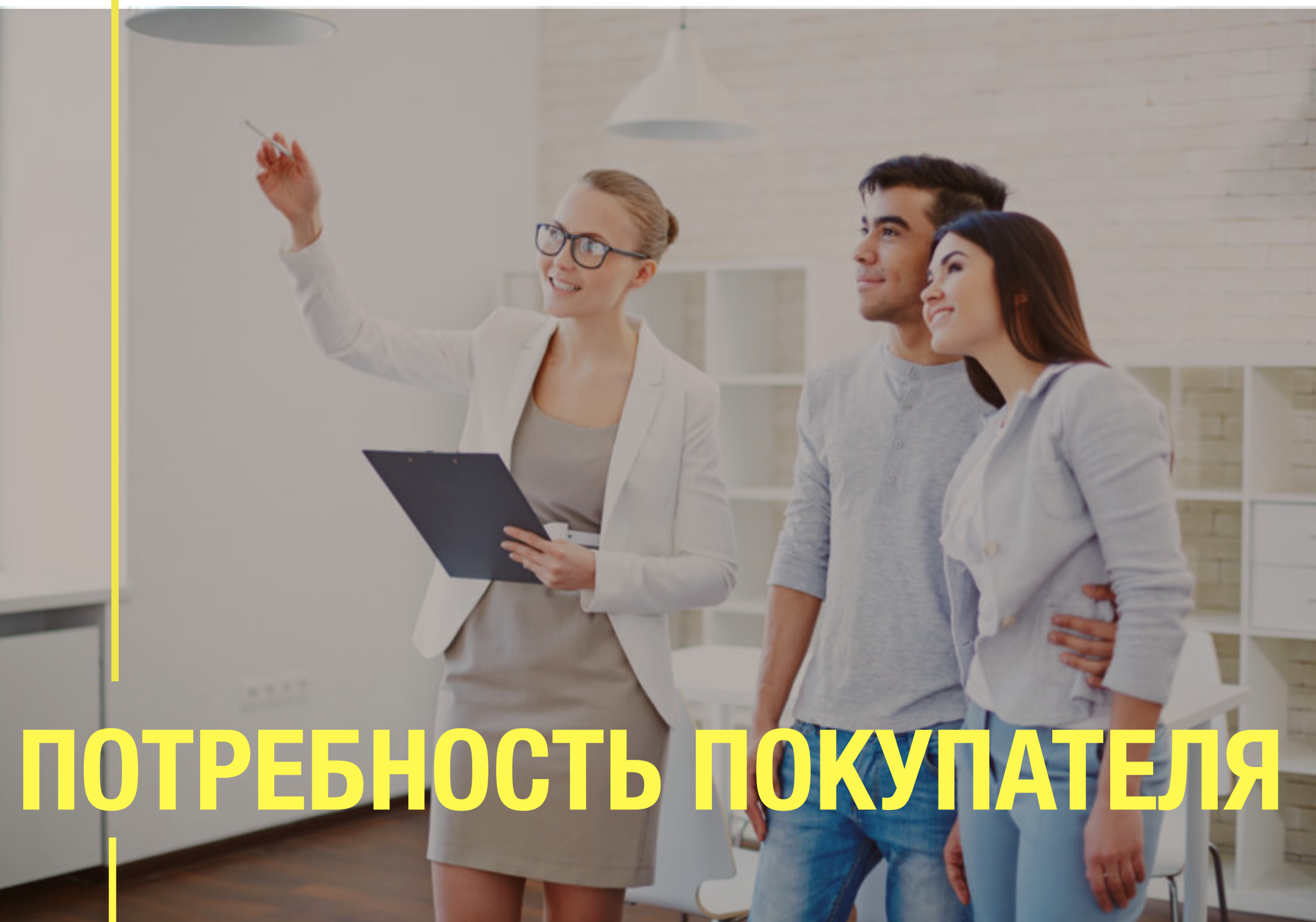
Светлана Костылёва
Ген. директор ООО "ЛЕГАТО"

 +7 9033 95 98 71

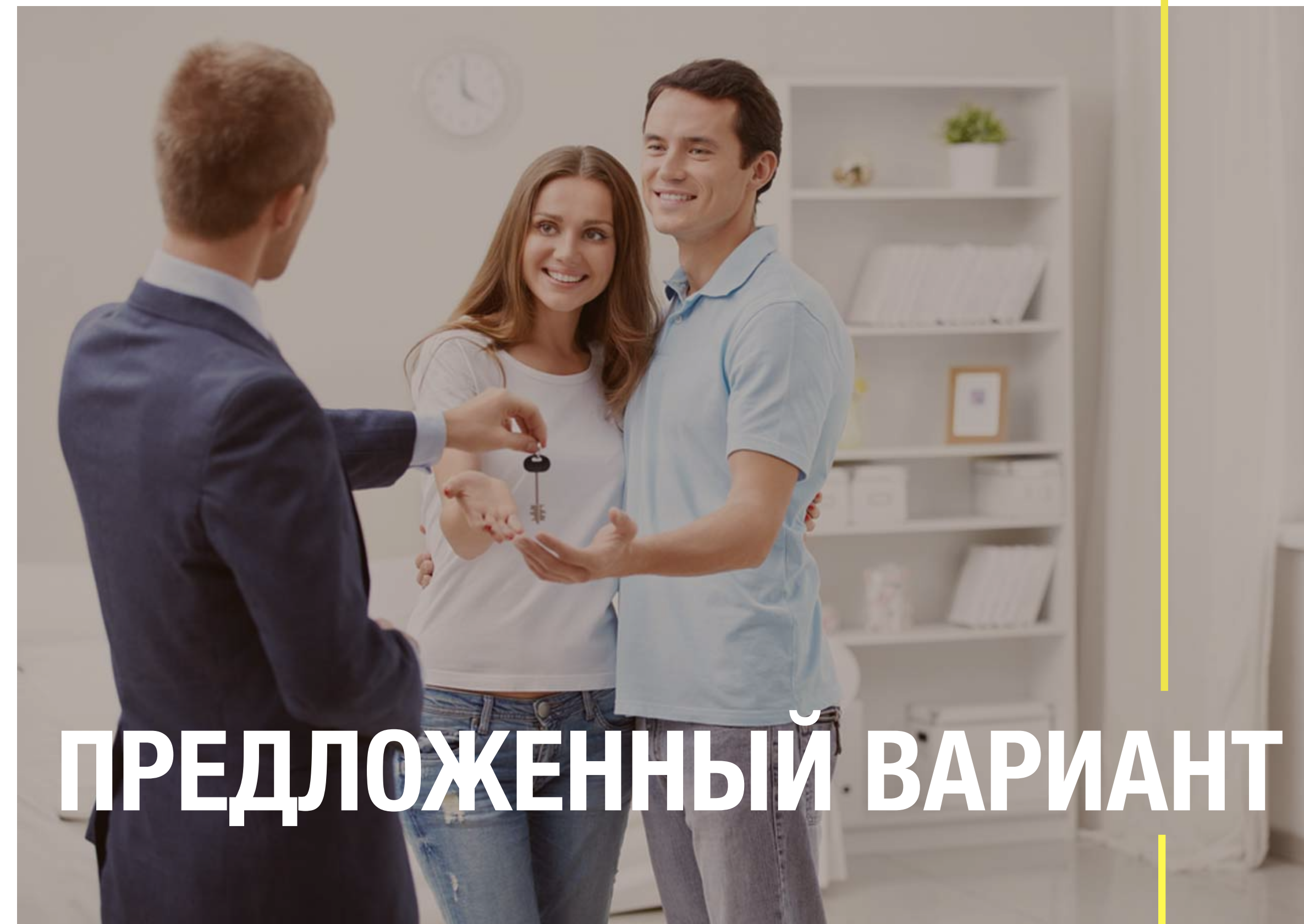
 [nedvizhimost.orenburg](https://www.instagram.com/nedvizhimost.orenburg)

ЛЕГАТО
ЭКСПЕРТ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ





ПОТРЕБНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЯ



ПРЕДЛОЖЕННЫЙ ВАРИАНТ

КАК РЕАЛИЗОВАТЬ ОБЪЕКТ ЗА 2 ЧАСА ПОСЛЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА

ТЕХНОЛОГИИ СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖ
НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ

Звонок

Знакомство

Подготовка к встрече

Встреча

Установление контакта

Выяснение потребности

Формирование решения

Презентация риэлторской услуги

Работа с возражениями

Заключение договора

Подготовка маркетингового плана

Запуск РК

Показ и презентация ОН Переговоры

Аванс

Сделка

Оплата услуг

Оценка удовлетворенности

ЭТАПЫ РАБОТЫ С ПРОДАВЦОМ

ЭТАПЫ РАБОТЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ

Звонок

Знакомство

Подготовка к встрече

Встреча

Установление контакта

Презентация риэлторской услуги

Выяснение потребности

Презентация и осмотр ОН

Получение ОС и конкретизация

Работа с возражениями

Формирование решения

Переговоры

Аванс

Сделка

Оплата услуг

Оценка удовлетворенности



КАК РЕАЛИЗОВАТЬ ОБЪЕКТ ЗА 2 ЧАСА ПОСЛЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА

ТЕХНОЛОГИИ СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖ
НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ



КАК РЕАЛИЗОВАТЬ ОБЪЕКТ ЗА 2 ЧАСА ПОСЛЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА

ТЕХНОЛОГИИ СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖ
НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ



**КАК РЕАЛИЗОВАТЬ
ОБЪЕКТ ЗА 2 ЧАСА
ПОСЛЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ
ДОГОВОРА**

ТЕХНОЛОГИИ СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖ
НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ