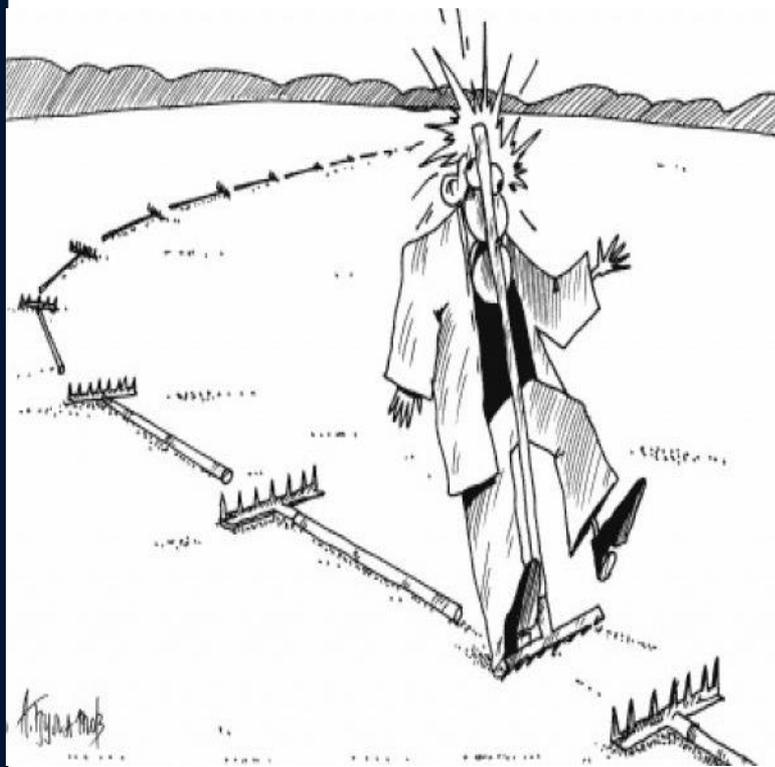


«Риэлторские грабли»



«Бдителен будь,
риэлтор, в пути!
Грабли в работу свою
не бери!» 😊

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI



Цели и задачи мастер-класса

1. выявить и проанализировать типичные ошибки риэлтора;
2. определить ключевые точки потери времени, денег и энергии риэлтора;
3. получить инструменты и технологии для продуктивной работы;
4. познакомить участников мастер-класса с нашей тренерской работой.

**8-12
АПРЕЛЯ**



Правила группы

1.



3.



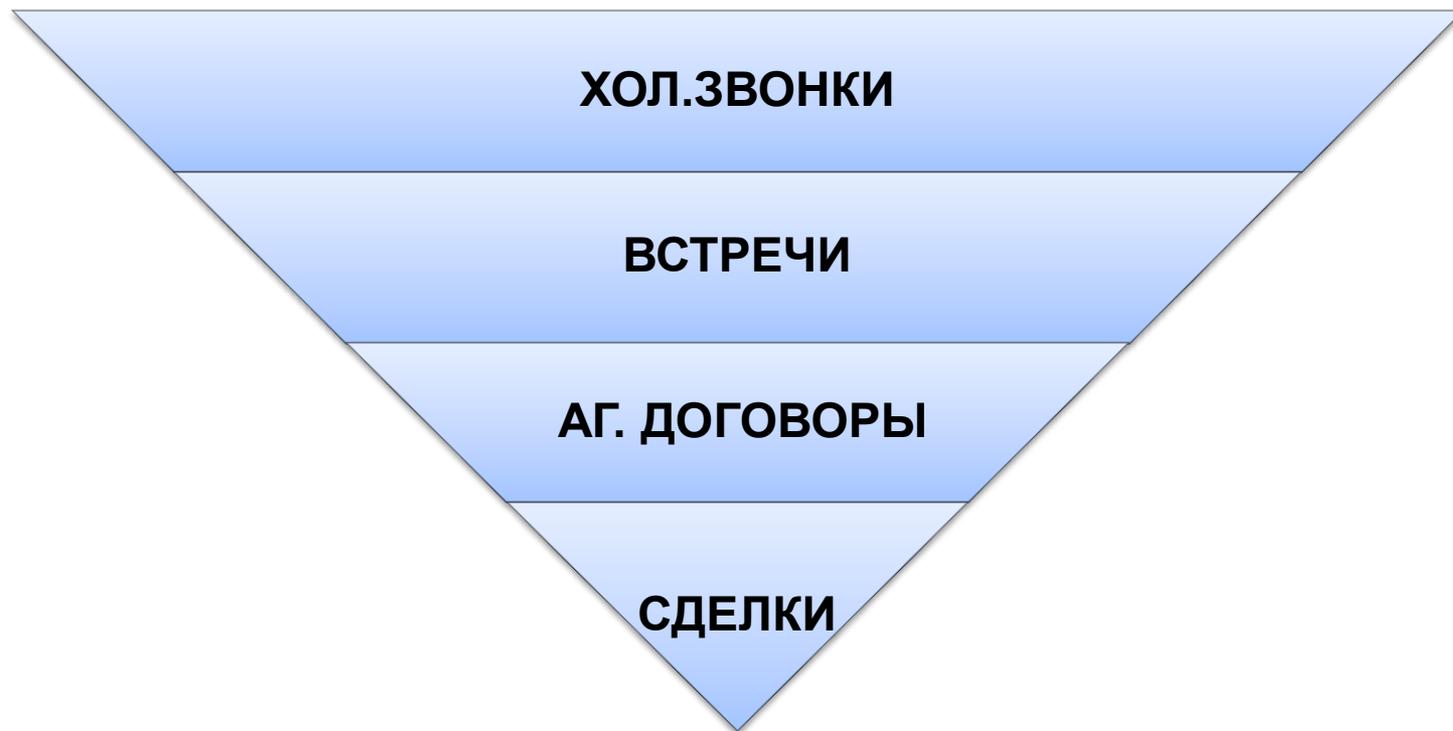
2.



4.



Воронка продаж



**ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI



Причины невыполнения плана

Формальный подход:

- занесение в отчет нецелевых звонков;
- приписки в отчетах;
- заключение Аг.дог. не с собственниками;

Отсутствие навыка продаж и переговоров:

- не выгодная позиция в телефонных переговорах;
- невыясненные потребности;
- не умение на выгоде осуществить показ объекта;
- не умение работать с возражениями

Захламление неликвидом:

- месторасположение проблемное;
- состояние «убитое»;
- цена завышенная;
- незаконная перепланировка и т.д.

Нарушение технологии:

- Мало рекламы;
- Качество рекламы «хромает»;
- Разношерстные объекты в разных частях города;
- Работа без договора и т.д.



Грабли №1 «Формальный подход»

Защита от граблей:



- занесение в отчет нецелевых звонков;
- приписки в отчетах;
- заключение Аг.дог. не с собственниками;



Для НОПа - контроль за действиями агентов.

Для агента – быть честным с самим собой.

8-12
АПРЕЛЯ

Грабли №2

«Захламление неликвидом»

Защита от граблей:



- месторасположение проблемное;
- состояние «убитое»;
- цена завышенная;
- незаконная перепланировка и т.д.



Для НОПа - контроль за действиями агентов.

Для агента – проверять свои объекты по классификации А-В-С.



Классификация объектов недвижимости по принципу ABC

Критерии оценки	баллы
Мотивация к сотрудничеству с АН	
Готов заключить ЭД	3
Готов заключить «возмездник»	2
Против любого договора	1
Мотивация к продаже	
Сам инициатор продажи, при этом все члены семьи согласны, продавать будут в любом случае	3
Продажу инициирует другой член семьи	2
Продажа при соблюдении определенных условий	1

Классификация объектов недвижимости по принципу ABC

Критерии оценки	баллы
Ограничение во времени	
Нужно продать в течение 3-х месяцев	3
Нужно продать в течение 6-ти месяцев	2
Вообще не тороплюсь	1
Готовность оплачивать услуги агентства	
Готов оплачивать по прайсу компании	3
Готов оплачивать при условии минимальной комиссии	2
Не готов оплачивать комиссию, «ставьте сверху»	1



Классификация объектов недвижимости по принципу ABC

Критерии оценки	баллы
Адекватность стоимости недвижимости	
Цена «в рынке»	3
Цена выше рынка на 5%	2
Цена выше рынка 10% и более	1
Наличие осложняющих обстоятельств	
Нет	3
Есть одно обстоятельство	2
Есть несколько обстоятельств	1
Итого баллов	



Расшифровка теста

Количество баллов	Категория	Доля объектов данной категории в личной базе риэлтора
15-18	А (лето)	70-80%
9-14	В (весна)	20-15%
6-8	С (зима)	10-5%



Грабли №3 «Нарушение технологии»



- нарушение стандартов работы;
- мало рекламы;
- качество рекламы «хромает»;
- разношерстные объекты в разных частях города;
- работа без договора и т.д.

Защита от грабель:



**Для НОПа - контроль за действиями агентов;
- обучение агентов**

**Для агента –
соблюдение стандартов
работы**



Фотографии

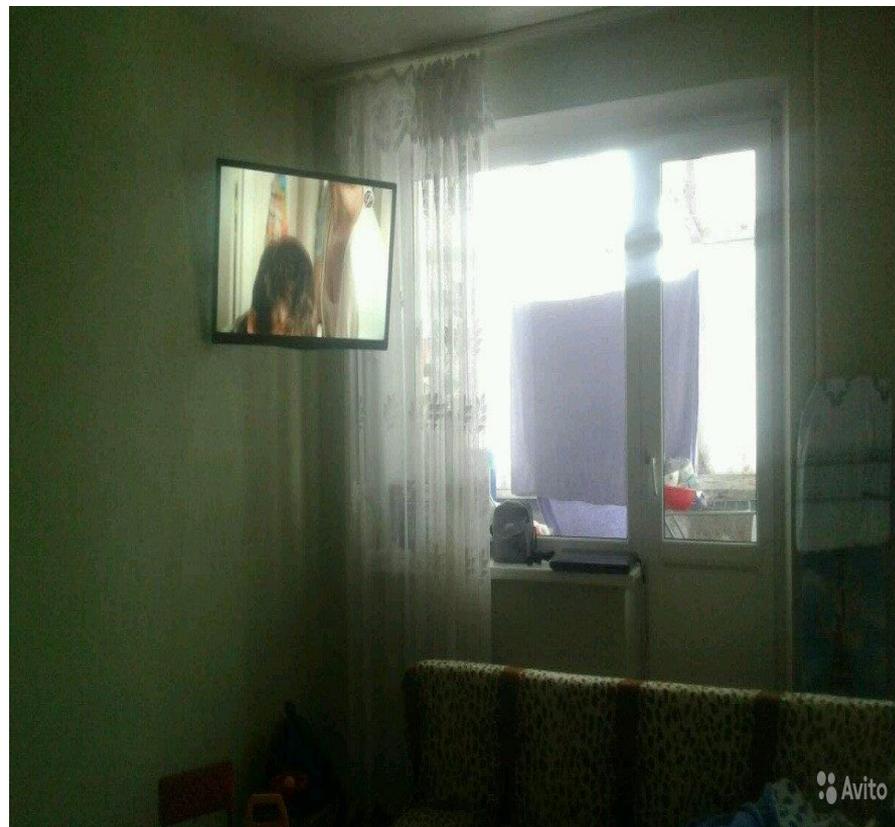


ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI

Фотографии



ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI

Фотографии Во!



**ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI

Грабли №4

«Отсутствие навыка продаж и переговоров»



- не выгодная позиция в телефонных переговорах;
- невыясненные потребности;
- не умение на выгоде осуществить показ объекта;
- не умение работать с возражениями и т.д.

Защита от граблей:



- Для НОПа - контроль за действиями агентов;
- система наставничества;
 - обучение агентов

Для агента – обучение на тренингах, вебинарах, работа с наставником



Назначение встречи с собственником (1 часть)

1. Приветствие, уточнение актуальности объявления:

- Здравствуйте! Квартиру продаете?

2. Уточняем, с кем имеем дело:

- Вы риэлтор или собственник?

3. Далее краткое выяснение ситуации:

- Чтобы мне понять насколько ваша квартира мне подходит, подскажите, пожалуйста:

- Квартира не в залоге у банка?

- Была ли незаконная перепланировка в квартире?

- Есть ли несовершеннолетние собственники?

- Продаете с целью купить квартиру взамен?



Назначение встречи с собственником

(2 часть)

4. Краткая визитная карточка+ УТП (уникальное торговое предложение):

- Меня зовут _____, я специалист по недвижимости компании «_____». Каждый день у нас более 50-ти входящих звонков от покупателей, которым мы предлагаем приобрести объекты из нашей базы. Как вы относитесь к тому, что мы будем предлагать покупателям вашу квартиру? **(Дождитесь ответа)**

5. Назначаем просмотр:

- Чтобы поместить ваш объект в нашей базе, нам необходимо посмотреть Вашу квартиру, сфотографировать её для рекламы и подписать с вами соглашение о показе вашей квартиры. **(Далее без паузы)**

- Подскажите, в какое время я могу посмотреть квартиру: сегодня во второй

половине дня или завтра в первой половине дня?

- Документы сможете сразу показать?

- Давайте уточним адрес _____

6. Завершение диалога:

- Итак...(делаем краткое резюме, проговариваем договоренности).

- Благодарю за уделенное время! Хорошего дня!



Прием входящего звонка от покупателя

1. Приветствие/Знакомство.
2. Выяснение ситуации клиента, его запроса.
3. Краткое резюме.
4. Назначение встречи с клиентом.
5. Фиксирование договоренностей.
6. Прощание.



8-12
АПРЕЛЯ

СОЧИ



Выяснение ситуации покупателя по телефону

1. Какие районы города для Вас интересны? По какой причине именно эти районы рассматриваете?
2. Какие предпочтения по этажам?
3. В какую сумму планируете уложиться?
4. Какая форма расчета? (дальнейшее уточнение: ипотека (одобрена или нет, в каком банке), наличный расчёт (от продажи какой-либо собственности или вся сумма «наготове»)
5. Что для вас важно при выборе квартиры?
6. Чтобы я не предлагала вам то, что вы уже смотрели, подскажите, что уже просматривали и почему не купили?
7. В какое время вам удобно смотреть квартиры?



Структура презентации



Схема С-П-В

СВОЙСТВА

- Ключевые особенности предложения
- Что мы предлагаем клиенту?

преимущества

- Чем данная характеристика отличает ваше предложение от аналогичных
- Почему в целом это хорошо?

ВЫГОДЫ

- Ценность для клиента
- Зачем это клиенту нужно?

**Свойства
рассказывают,
а выгоды продают!**



Пример:

свойства

- В каждой квартире индивидуальные отопительные системы

преимущества

- Каждый пользователь сам может регулировать температуру жилища

выгоды

- Это позволяет экономить на килокалориях тепла и при этом обеспечивать комфортную температуру в квартире



Алгоритм работы с возражениями по телефону

Присоединение



Аргументация



Предложение
встречи

«Могу продать сам»

Я вас понимаю, многие наши клиенты тоже так думали,



пока не увидели, что рекламные возможности компании выгодно отличаются от возможностей обычного человека



Я предлагаю встретиться и посмотреть, о каких возможностях идет речь. Вам удобно до обеда или вечером?



«Будет покупатель, тогда приходите»

Я вас понимаю, вы хотите сэкономить время, чтобы не было «пустых» показов



Именно поэтому я предлагаю сначала встретиться, чтобы я мог заранее узнать все «+» и «-» квартиры, проверить готовность документов к сделке



Вам в какое время удобно показать квартиру: сегодня вечером или завтра с утра?



«Не хочу никакие договоры подписывать»

Я вас понимаю, в этом
вопросе надо быть
осмотрительным,



я тоже не все объекты беру на договор,
а только те, которые готовы к продаже.
Именно поэтому я предлагаю сначала
встретиться



Вам в какое время удобно показать
квартиру: сегодня вечером или
завтра с утра?



Цикл успеха агента



ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

Благодарим за внимание



Григорьевы
Александр и Эльвира

89023655131

@grigorievi.alexandr.elvira

E-mail: tkktandem@mail.ru

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI

