

**Особенности  
консультации клиента при  
продаже новостроек.  
Шести-шаговая система  
продаж, технологии  
выявления потребностей,  
работа с типовыми  
возражениями.**

**8-12  
АПРЕЛЯ**



# Риелтор должен быть в «тренде»

- Профессионал высочайшего уровня
- Уметь работать с людьми
- Уверенность в себе, как в специалисте

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI



# Шести шаговая система продаж

## 1. Установление контакта.

- На этом этапе мы продаем себя (свою услугу, агентство недвижимости), как специалиста и профессионала.



# Шести шаговая система продаж

## 2. Выявление потребностей

- Нужно задать, как можно больше вопросов (открытых, закрытых, альтернативных).



# Шести шаговая система продаж

## 3. Презентация жк.

- Местоположение, качество и класс объекта, надежность застройщика, потребительская ценность, наличие инфраструктуры, экология, транспортная доступность, имидж объекта, юридические гарантии.
- Покажите выгоду приобретения этого объекта (рассрочка, скидка, ипотека).



# Шести шаговая система продаж

## 4. Работа с типовыми возражениями клиента.

- Выслушать
- Присоединиться
- Уточните правильно ли вы поняли собеседника.
- Преодоление возражения
- Убедитесь, что возражение преодолено



# Шести шаговая система продаж

**5. Завершение сделки.**

**6. Клиенты на всю жизнь**

**ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

**8-12  
АПРЕЛЯ**

**SOCHI**



ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI



# Агентесса

агентство недвижимости

+7 (495) 645-19-25

