

Максим Маршал

Ключевые техники
и «фишки» риэлторских
переговоров для победы
в сложных ситуациях



Вступительное слово

Любые переговоры по своей сути являются торгом, даже если в них не фигурируют деньги: вы предлагаете что-то свое, а взамен хотите получить что-то чужое.

Как защитить свою цену от ПОНИЖЕНИЯ

1. Продавец настаивает на явно завышенной цене своего объекта
2. Продавец упорствует несмотря на все ваши аргументы
3. У меня нет таких денег, я не буду с вами работать
4. Это слишком дорого для меня, ваши комиссионные это моя зарплата за полгода
5. У вас слишком высокие комиссионные по сравнению с другими агентствами

Правила работы с ценой

1. Не оправдывайтесь за цену
2. Уверенность в цене
3. Правило бутерброда
4. Связка аргументов «Вижу-думаю-хочу»
5. Амплитуда цен

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

1. Приём «поиска точек соприкосновения»

✓ Выслушав мнения других участников и, сопоставив их со своими, найди общие моменты или общие интересы.

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

2. Приём «компромисса»

✓ Участники идут на взаимные уступки друг другу.

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

3. Приём «вынесения за скобки»

✓ Не пытайся сразу решить всю проблему целиком, а выдели в ней отдельные компоненты. Вначале достигается соглашение по ним. Те же вопросы, по которым соглашение не идет, выносятся «за скобки» и не рассматриваются. В результате можно получить частичные соглашения. «Плохой мир лучше доброй ссоры».

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

4. Приём «ссылка на партнеров»

✓ Свои действия согласовываешь с партнерами, выступающими единым блоком. Смысл в том, чтобы при большом числе сторон в переговорах сначала найти решение для части проблем и тем самым облегчить поиск конечного решения.

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

5. Приём «сравнить аналоги»

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

6. Приём «независимый оценщик»

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

7. Приём «почему столько стоит»

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

8. Приём «а что может случиться если...»

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

9. Приём «Нам и так неплохо живётся»

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

10. Приём «идём вперёд малыми шажками»

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

11. Приём «рассрочка»

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

12. Приём «Коломбо»

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

13. Приём «повышаем сложность решения вопросов»

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

14. Приём «завышенные требования»

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

15. Приём «ложные акценты своей позиции»

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

16. Приём «аргументации на опережение»

Как сбить чужую цену

Приёмы торга

17. Приёмы с использованием угрозы, давления, нажима с целью добиться уступок от оппонента

Всем спасибо!

До скорых встреч, Друзья!