



Скрипты доминирования на рынке торговой недвижимости.

Как распознавание и управление мотивацией клиента приводит к сделке?

Шаги продаж.

Какими мы их знаем?

Подготовка к встрече

Приветствие + установление контакта

Выявление потребностей + точки
контакта

Есть альтернатива

Презентация себя и услуг компании

Работа с возражениями

Продажи

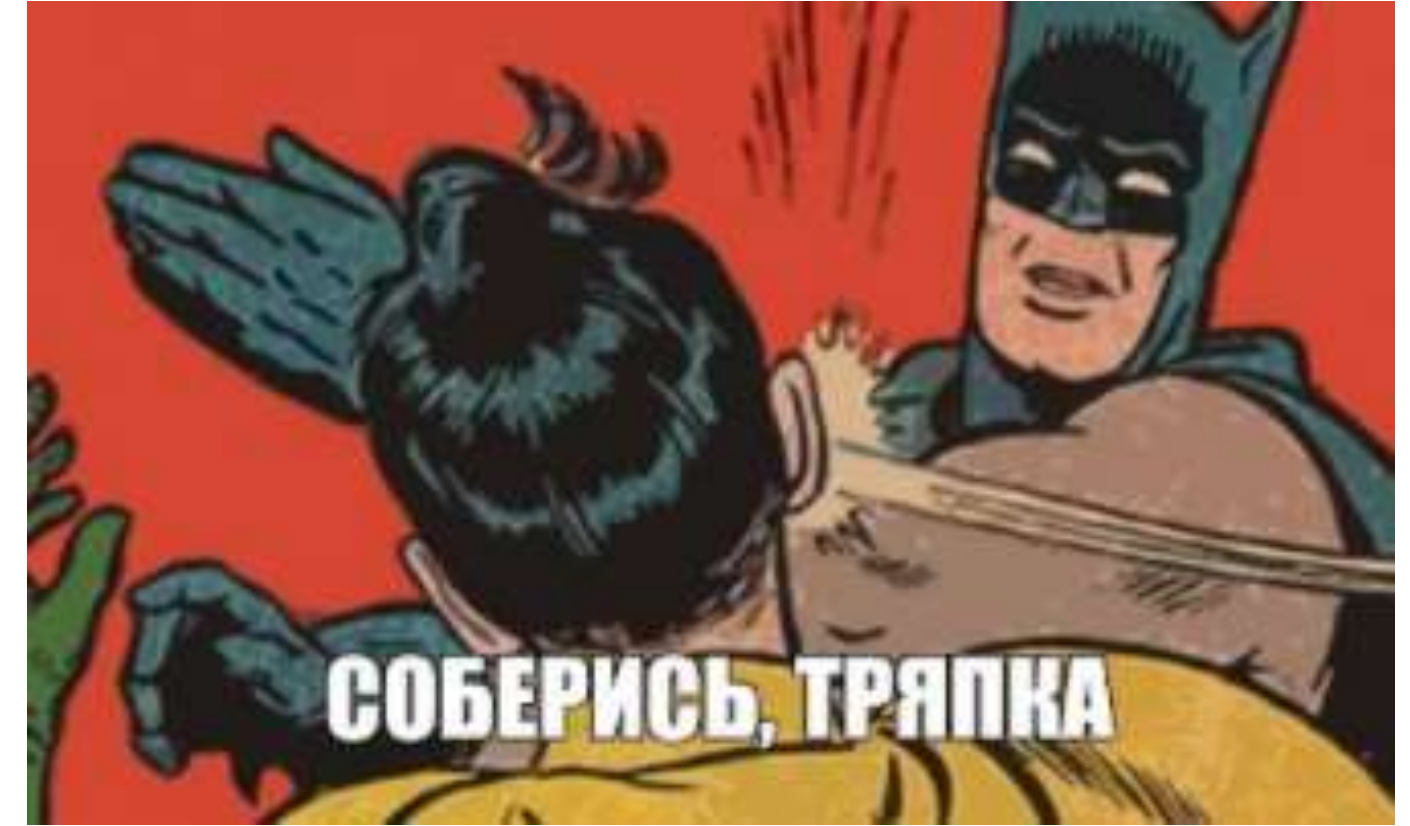
Кросс-продажи

Завершение контакта

Постпродажное сопровождение

Есть альтернатива

Подготовка к встрече



Чем больше наловлю — тем больше я поем.
Чем больше я поем — тем дальше я посплю.
Чем дальше я посплю — тем стану всех
сильней. И всех победу, и всех победу!



Приветствие + точки контакта



Поприветствуй клиента!



Найди точки контакта!



Представься!



Установи контакт!

"Чек-лист ковбоя"

- Выяви свою целевую аудиторию ✓
- Собери базу контактов ✓
- Узнай первичную информацию ✓
- Составь план встречи ✓
- Выбери стратегию переговоров ✓
- Позитивно настройся ✓
- Расположи клиента к себе ✓
- Привлеки внимание ✓
- Покажи свой профессионализм ✓



Кто доминирует?



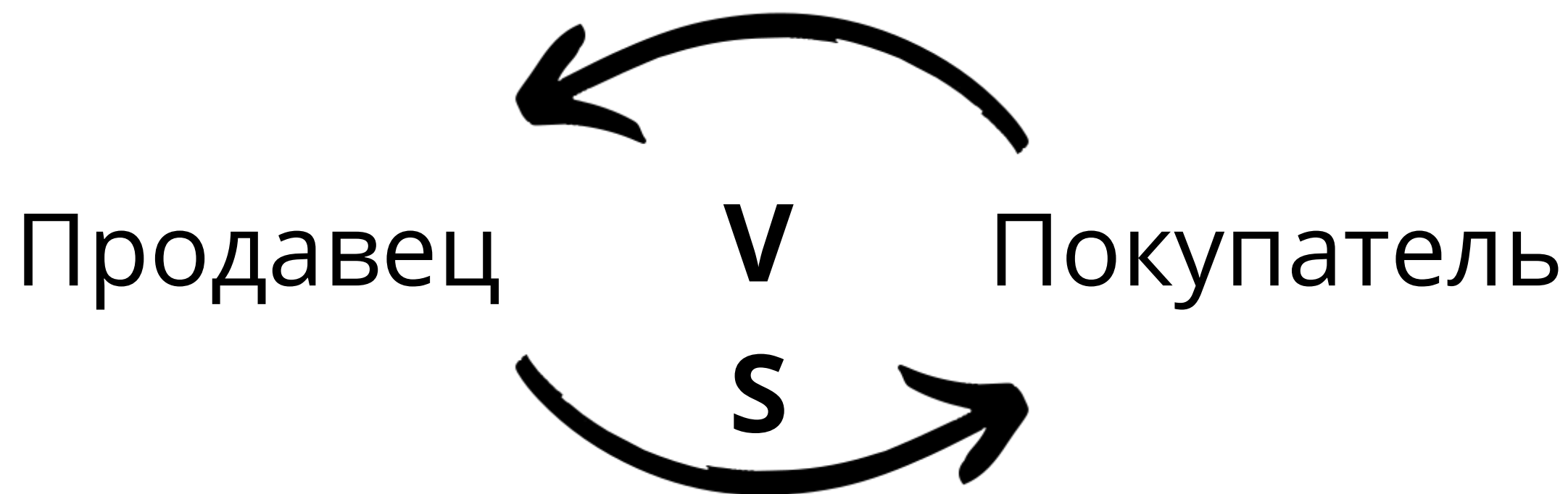
Не путать с ...



**Подготовка к встрече и
установление контакта**

V
S

**Купи объект
#БериЛиквид**



Предпосылка №1

Пока мы готовимся продавать, собственник уже продает!

Выявление потребностей

VS

Стартовые позиции

Хочу

Чего не хватает?

Имею

А готов? Как быстро?

Планирую

Что уже сделал?

Учитываю

Что знаю?

Опасаясь

К чему стремишься?

МОТИВЫ

Что сейчас?

=

=

Интерпретации

Факты

Предпосылка №2

Объективные факты, говорят больше, чем чужие выводы!

Презентация и отработка возражений



Я не виноват, так получилось...

VS

Первое доминирование



Захват инициативы.

Что мы получаем ещё, кроме инициативы?

"Купи объект" = 3 стратегии

"Типология клиента" = 5 стратегий

Контроль мотивации

Объект "В рынке"



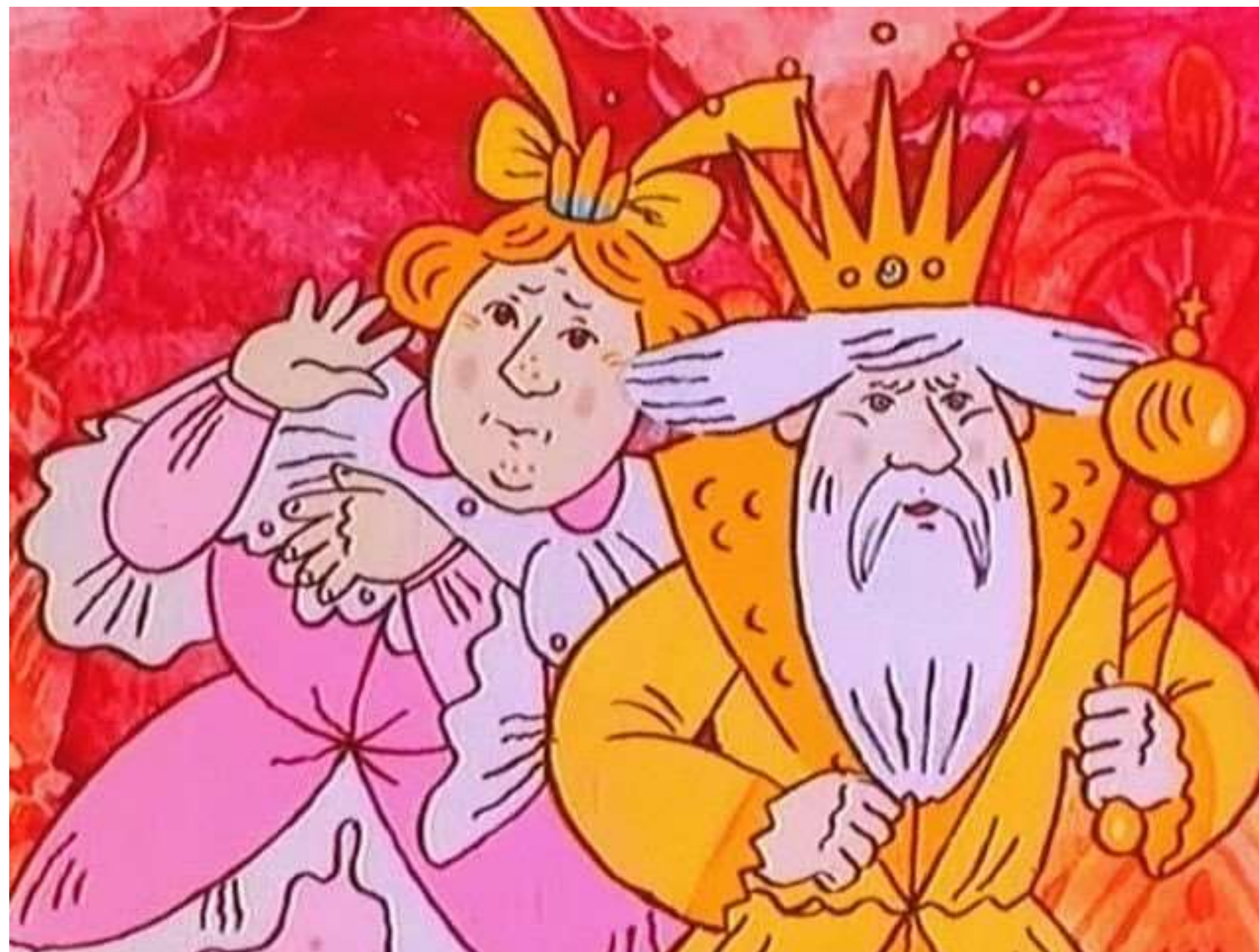
"Работаем здесь и сейчас"

Объект "Не в рынке"



"Торопись не спеша"

Объект "Памятник"



"Маремьяна! Не страмись перед державами! Лезь в дудку!"

"Интересант"



"Работаем здесь и сейчас"

"Разведчик"



"Дорога ложка к обеду"

"Передаст"

ПОДОЖДЕМ ТВОЮ МАМУ



ПОДОЖДЕМ ТВОЮ МАТЬ

"Скиталец"



"И тебя вылечат..."

"Дегустатор"



"Не учите меня жить..."

Скрипты доминирования

"Каждый разочаровывается на столько, на сколько он заблуждается."

1.Верно определена стратегия работы с клиентом

2.Верно определена стратегия работы с ОН



Ты "покупаешь" объект у клиента

Ты представляешь рынок!

Ты диктуешь условия!

Моветон продаж XXI века



"Точно не с тобой"

Доминирование



"А можно к Вам?"



Бесчастный Павел

Директор ООО Ариороса

г. Волгоград

+7 961 679 5316

 **АРИОРОСА**
В недвижимости с 1998