

ПЛОХИЕ НОВОСТИ

1. Многие собственники более грамоты и обучены, чем агенты по недвижимости, поэтому им «никто не нужен»
2. Старые скрипты холодных звонков из книг 2019 и ранее больше не работают
3. Большинство тренингов по недвижимости бесполезны, потому что составлены теоретиками, которые сами не звонят «на холодную» и не делают реальных встреч с собственниками
4. Волшебной палочки не существует, чтобы заключать эксклюзивы и продавать с высокой комиссией. Придется пахать в режиме бульдозера, добровольно призвав себя в армию на 2 года
5. Если вы не делаете от 10 встреч с собственниками в неделю, то не станете богатыми или успех будет кратковременным

ЧТО ДЕЛАТЬ?!

1. Непрерывно развиваться и обучаться. Каждый день новый старт
2. Научиться 3 главным ежедневным действиям и внедрить их на уровне привычки (утренние ритуалы, звонки/размещение постов для поиска клиентов, встречи с собственниками)
3. Ежедневно от 30 минут читать и слушать книги
4. Выбрать свою территорию и поставить цель стать лучшим на ней. Изучить все предложения, инфраструктуру, самому переехать сюда жить
5. **ДЕЙСТВОВАТЬ, ДЕЙСТВОВАТЬ, ДЕЙСТВОВАТЬ И НИКОГДА НЕ СДАВАТЬСЯ!**

7 КЛЮЧЕЙ ОБЩЕНИЯ С СОБСТВЕННИКОМ НЕДВИЖИМОСТИ

1. ЭНЕРГИЧНОСТЬ, СОСТОЯНИЕ ЭНТУЗИАЗМА

Будьте продавцом радости и источником энергии для своих клиентов!

Самые эффективные и простые способы быть в тонусе на встречах:

- Режим дня и сон не менее 7 часов
- Ежедневные физическая активность (прогулки, бег, гимнастика, танцы, йога, велосипед, единоборства, силовые тренировки, планка, табата, кроссфит и др.)
- Здоровая еда (хочешь быть бодрым – заправляй свое тело полезными овощами, фруктами, орехами)
- Утренние ритуалы (медитация, контрастный душ, благодарности, аффирмации, дыхание) – первый час дня всегда дарите самому себе!

7 КЛЮЧЕЙ ОБЩЕНИЯ С СОБСТВЕННИКОМ НЕДВИЖИМОСТИ

2. СМЕЛОСТЬ, ГОТОВНОСТЬ РАСТРАТИТЬ И УСЛЫШАТЬ НЕТ

«Удовольствие» не задать вопросов на встрече, сходу согласиться с ценой собственника и озвучить комиссию 1-2%. «Боль» потратить несколько месяцев жизни с нулевым результатом и быть как все

Страх – это болезнь ума, которая лечится действием

Все самое интересное начинается после слова «НЕТ!»

Отказ – это всего лишь мнение. Полюбите боль и дискомфорт

Остановите мыслемешалку и выиграйте сражение с саботажником в голове

Чем страшнее звонить – тем вы сейчас нужнее своему клиенту

10 встреч в неделю = гарантия легкости и свободы выбирать, с кем работать, а с кем нет

7 КЛЮЧЕЙ ОБЩЕНИЯ С СОБСТВЕННИКОМ НЕДВИЖИМОСТИ

3. ВНИМАНИЕ, УВАЖЕНИЕ и ИСКРЕННИЙ ИНТЕРЕС без нужды в глазах

Забудьте о себе, как вы выглядите, что было до и что будет после встречи

Просто внимательно слушайте человека. Смотрите в глаза. Давайте подтверждение, что понимаете

Записывайте детали в досье клиента (карточка осмотра объекта)

Выключите звонки, мессенджеры и соцсети

Не ставьте преждевременных диагнозов и не перебивайте!

Качественно отработывайте каждый этап переговоров

Позвольте человеку быть другим и думать иначе, не спорьте

7 КЛЮЧЕЙ ОБЩЕНИЯ С СОБСТВЕННИКОМ НЕДВИЖИМОСТИ

4. УМЕНИЕ ЗАДАВАТЬ ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Я хочу разобраться, чтобы быть вам полезным. Поэтому задам вам много вопросов.

Первый вопрос – вопрос о доверии и конфиденциальности

Лучшие вопросы начинаются со слова КАК и ЧТО

ПОЧЕМУ

Задайте не менее 20 вопросов на этапе выявления мотивации (причины продажи)

До момента закрытия сделки интересуйтесь настроением, мыслями и намерениями клиента, к чему он сейчас готов (в том числе, по цене)

7 КЛЮЧЕЙ ОБЩЕНИЯ С СОБСТВЕННИКОМ НЕДВИЖИМОСТИ

5. ТЕРПЕНИЕ И ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ВЫНОСЛИВОСТЬ

Будьте готовы к возражениями и тому, что придется 2-3 раза объяснять одну и ту же мысль, чтобы быть понятым

Никогда не называйте комиссию раньше времени и не давайте скидок просто так

Будьте готовы к любой реакции и тону голоса клиента

Изучите шкалу эмоций

Что я сейчас чувствую? Что я сейчас делаю? В какой я роли? Что для меня важно?

Выстраивайте свои границы и отстаивайте свои интересы на переговорах

7 КЛЮЧЕЙ ОБЩЕНИЯ С СОБСТВЕННИКОМ НЕДВИЖИМОСТИ

6. СКОРОСТЬ

Идеальные условия не наступят никогда, страх питается энергией времени между принятым решением и действием.

Делай, что положено и будь, что будет!

Мягко задавайте вопросы и презентуйте, жестко закрывайте на подписание договора здесь и сейчас

Безотлагательно действуйте СРАЗУ!

Обгоните свой ум действиями тела

Убейте в себе прокрастинатора (откладывателя на потом) 😊

7 КЛЮЧЕЙ ОБЩЕНИЯ С СОБСТВЕННИКОМ НЕДВИЖИМОСТИ

7. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Научитесь давать и принимать обратную связь

Щедрые комплименты и плюсы, еженедельные отчеты

Будьте «прозрачными», простыми и понятными для своих клиентов

АЛГОРИТМ ВСТРЕЧИ С СОБСТВЕННИКОМ, КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ

Не надейтесь на чудо. Выучите алгоритм и базовые сценарии звонков и ответы на возражения

Велосипед уже изобретен. Воспользуйтесь опытом успешных коллег по профессии

Тренируйтесь с партнером в ролевых играх

АЛГОРИТМ ВСТРЕЧИ С СОБСТВЕННИКОМ, КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ

ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ

Изучите свою территорию, подготовьте таблицу экспресс-анализа

Визитка, агентская папка, 2 ручки, диктофон, деловой костюм

Подружитесь с агентами на своей территории. Обменивайтесь информацией и посещайте/организуите брокер-туры

Не врите, что придете с покупателем. Говорите правду и создавайте сильную переговорную позицию, что придете сами в роли эксперта территории

АЛГОРИТМ ВСТРЕЧИ С СОБСТВЕННИКОМ, КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ

ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА. ЦЕЛЬ УСТАНОВИТЬ КОНТАКТ, СТАТЬ БЕЗОПАСНЫМ, ВЫЯВИТЬ МОТИВАЦИЮ, ВЗЯТЬ ПОРУЧЕНИЕ НА СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И НАЗНАЧИТЬ 2 ВСТРЕЧУ В ОФИСЕ СО ВСЕМИ ЛПР. НЕ БОЛЕЕ 1 ЧАСА

Никогда не продавайте эксклюзив на первой встрече, если не хотите быть дешевой гречкой на полке супермаркета

Прийти вовремя. Визуальный контакт. Представление громким и уверенным тоном. Быть лидером с первой секунды общения

Прояснить, что будет происходить и снять страх подписания договора

Осмотр всех помещений, искренние комплименты объекту и собственнику, фиксация деталей в карточке осмотра

АЛГОРИТМ ВСТРЕЧИ С СОБСТВЕННИКОМ, КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ

ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА. ВЫЯВЛЕНИЕ МОТИВАЦИИ

Сели рядом. Попросили о доверии и дождались разрешения задавать деликатные вопросы! Держите паузу

ВЫЯВЛЕНИЕ МОТИВАЦИИ ЧЕРЕЗ ЗАДАВАНИЕ ОТКРЫТЫХ ВОПРОСОВ

Для чего продаете? В какие сроки желаете продать? Сколько по времени уже рекламируете? Сколько было просмотров? Какие были предложения от покупателей? Каким образом пробовали продавать? Как думаете, по какой причине квартира еще не продана? Кто еще кроме вас принимает решение о продаже? Что случится, если квартира не будет продана в нужный вам срок? Как лично на вас давит ситуация, что квартира до сих пор не продана? С кем сотрудничали по продаже? Какое у вас любимое место в квартире? Что было главными аргументами в пользу этой квартиры, когда выбирали?

АЛГОРИТМ ВСТРЕЧИ С СОБСТВЕННИКОМ, КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ

ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА. 3 СПОСОБА ПРОДАЖИ

Если точно решили продавать, то вам интересно узнать, как сделать это по максимальной цене в нужный срок? Получить согласие

Рассказ о трех способах продать недвижимость:

- Сам без агентов, экономия на комиссионных и низкая цена продажи
- Продажа через нескольких агентов без эксклюзива, найм 7 врагов без обязательств, плана достижения результата, без обратной связи, неопределенные сроки и низкая цена
- Эксклюзив с экспертом. Как выбрать эксперта. Выгоды и гарантии эксклюзива

АЛГОРИТМ ВСТРЕЧИ С СОБСТВЕННИКОМ, КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ

ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА. КРАТКАЯ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ. НАЗНАЧЕНИЕ ВТОРОЙ ВСТРЕЧИ

Краткая «лифтовая» презентация о себе и агентстве. Цифры, факты, имена и фамилии, бренды. Что отличает ваши принципы работы от других агентов, в чем выгоды работы с вами?

А за сколько можно продать квартиру? Каков реальный рыночный коридор цены. Готовность растратить и услышать нет на второй встрече. Анализ без встречных обязательств клиента, как вводная бесплатная услуга и элемент сервиса

Получить поручение на подготовку сравнительного анализа и назначение даты и времени 2-ой встречи в офисе со всеми ЛПР

Домашнее задание клиенту (в зависимости от психотипа)

АЛГОРИТМ ВСТРЕЧИ С СОБСТВЕННИКОМ, КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ

ВТОРАЯ ВСТРЕЧА. ПРЕЗЕНТАЦИЯ АНАЛИЗА. САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ И ЗАКРЫТИЕ НА ДОГОВОР+КЛЮЧИ+ДЕНЬГИ НА РЕКЛАМУ И РЕМОНТ

4 варианта сходили «ногами», таблица на 1 листе + в компьютере с активными ссылками

Как думаете, сколько покупатели могут заплатить за вашу квартиру в сравнении с этими аналогами? Почему так думаете?

Я продам дороже любого другого агента, вы получите лучшую цену, потому что

Презентация эксклюзива

Ответы на вопросы и возражения, резюмирование

АЛГОРИТМ ВСТРЕЧИ С СОБСТВЕННИКОМ, КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ

ВТОРАЯ ВСТРЕЧА. ПОДПИСАНИЕ ЭКСКЛЮЗИВА

А сколько стоят ваши услуги?

6% и пауза

Возражение = непонимание ценности, за что платит и какие гарантии получает клиент

Техники работы с ценовым возражением

Давайте прямо сейчас подпишем договор и я начну действовать. Текст договора – предмет для переговоров. Давайте вместе его прочитаем и внесем правки.

Без «я подумаю, с юристом посоветуюсь, вышлите на почту». О чем думать будете, какие опасения и сомнения?

Подписали договор и обосновали деньги на рекламу. В тот же день создали whatsapp чат и сделали конкретное действие по подготовке объекта к продаже или рекламе. Поддержали клиента в правильности выбора работать с вами

От слов к делу! Давайте сотрудничать

KHOKHLOV
&
PROKHORCHUK
ПРОДАЕМ ЛУЧШЕЕ

1. Запишитесь на 7-ой поток #марафоннапределе – 2 месяца и 24 тренировки супер прокачки навыков переговоров по спец цене от **49 000** руб. Старт уже в ноябре!
2. Закажите книгу #АНТИБЕДНОСТЬ - система агента по недвижимости 2020 с пошаговым алгоритмом поиска клиентов и быстрой продажи с высокой комиссией
3. **ДАВАЙТЕ ВМЕСТЕ ПРОДАДИМ САМЫЙ БОЛЬШОЙ ПЕНТХАУС 1000 М2 В ПЕТЕРБУРГЕ И ВМЕСТЕ ЗАРАБОТАЕМ – ВАШИ 3% ЗА ПОКУПАТЕЛЯ!**
4. Подпишитесь на нас в соцсетях, задайте свой вопрос, оставьте отзыв или комментарий

Александр Хохлов 8 (921)449-7435 @wow.realtor

Ирина Прохорчук 8 (953)357-5738 @irina_prokhorchuk