



Семинар Елены Великой

**КАК ДОВЕСТИ
СОБСТВЕННИКА ДО
КОНДИЦИИ :**

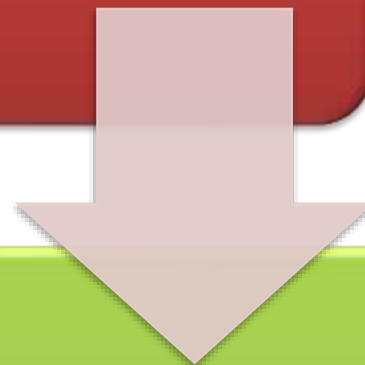
**СТРАТЕГИЯ 10 ШАГОВ
АЙКИДО ДЛЯ ЛЕГКОГО
ЗАКЛЮЧЕНИЯ
ЭКСКЛЮЗИВНЫХ
ДОГОВОРОВ**

ПОЧЕМУ ОНИ ЭТО ДЕЛАЮТ?



ПО НУЖДЕ ИЛИ ПО ПОТРЕБНОСТИ?

**НЕ ВСЯКАЯ ПРИЧИНА ПРОДАЖИ
НЕДВИЖИМОСТИ, КОТОРУЮ
ОЗВУЧИВАЕТ СОБСТВЕННИК,
ЯВЛЯЕТСЯ ТЕМ НАСТОЯЩИМ
«ПОЧЕМУ?», КОТОРОЕ
ПОБУДИТ ЕГО К ЗАКЛЮЧЕНИЮ
ЭКЗЛЮЗИВНОГО КОНТРАКТА.**



**НЕ ВСЯКАЯ ПРОБЛЕМА
ЯВЛЯЕТСЯ ПРОБЛЕМОЙ, ОТ
КОТОРОЙ СТРЕМЯТСЯ
ИЗБАВИТЬСЯ И ДЛЯ
КОТОРОЙ ИЩУТ СРОЧНОЕ
РЕШЕНИЕ.**

ПЕРЕГОВОРЩИК ДОЛЖЕН ДУМАТЬ О ТРЕХ ВЕЩАХ:



**Как
создать
интерес?**



**Как
создать
доверие?**



**Как
создать
решение?**

10 шагов айкидо

1. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ. УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА,

ЦЕЛЬ:

ДОНЕСТИ СВОЮ УВЕРЕННОСТЬ ПРОДАВЦА.

РЕЗУЛЬТАТ:

ЧЕЛОВЕК ГОТОВ ВАС СЛУШАТЬ.



ОСНОВНАЯ ТРУДНОСТЬ

СОБСТВЕННИК БЛОКИРУЕТ ОБЩЕНИЕ:

« С РИЭЛТОРАМИ НЕ РАБОТАЮ.»



Принцип ДД



Люди
покупают
людей и
ничто иное.



В жизни не
продавал ни
одной
машины. Я
продавал
Джо
Джирарда.



Перед продажей я
избавлял людей от
страха. Каждый
покупатель думает, что
вам нужны только его
деньги. Разговаривайте
с людьми так, как
говорите с ДРУГОМ.

У нас покупать не обязательно!

**ВО ВРЕМЯ УСТАНОВЛЕНИЯ КОНТАКТА
УСТРАНЯЙТЕ СТРАХ ПРОДАЖИ!**

**ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК НЕ ГОТОВ ПРИНЯТЬ
ПОМОЩЬ, ПОПРОСИТЕ ЕГО О ПОМОЩИЮ
ГОВОРИТЕ О ТОМ, ЧТО НЕ ВЫЗОВЕТ
РАЗДРАЖЕНИЯ.**



Пример

- Мы не работаем с риэлторами. Они все жулики.
- Вы даже не представляете, как я вас понимаю и не обижаюсь на то, что обозвали меня жуликом.
- К сожалению в любой профессии встречаются недобросовестные люди. Но бывают и исключения, согласны? Вообще я звоню не с целью продать свою услугу. Я хочу узнать больше о вашем районе, так как порой к нам обращаются покупатели, которые хотят квартиру в вашем районе.



10 шагов айкидо

2. ДИАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ. ОБНАРУЖЕНИЕ ГЛАВНОГО «РАЗРУШЕНИЯ».

«Разрушение» - это проблема, которая вызывает сильный физический дискомфорт и заставляет искать способ срочно избавиться от дискомфорта.



Результат: Человек доверяет ВАМ!

10 шагов айкидо

3. ЛОЖНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

(клиент перебивает и говорит: « короче, рассказывай...»).

Результат: Не упускать власть в продажах и тему.



ШКАЛА ОСОЗНАНИЯ

4. ИНДИКАЦИЯ.

7 специальных вопросов, которые заставляют клиента подняться по уровню осознания и самому себе сделать продажу.



10 шагов айкидо

5. СКРЫТАЯ ПОПЫТКА ПРОДАТЬ.

Результат: НАДЕЖДА, что с его проблемой можно что-то сделать. Клиент должен сказать «да».



10 шагов айкидо

6 . ПРЕЗЕНТАЦИЯ.

УПОМИНАЕТЕ «КНОПКИ»,
СИТУАЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, О
КОТОРЫХ ГОВОРИЛ КЛИЕНТ.

Результат: СИЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС.



10 шагов айкидо

7. ОДОБРЕНИЕ.

Ну, как вам эта идея?

Результат: Согласие.

8. СООБЩЕНИЕ О ЦЕНЕ И УСЛОВИЯХ СДЕЛКИ.



10 шагов айкидо

9. УЛАЖИВАНИЕ ВОЗРАЖЕНИЙ ПО ЦЕНЕ И «НЕ СЕЙЧАС». ПРИЕМ САМУРАЯ.

1. Дать подтверждение.
2. Дать большое подтверждение. и
3. НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЕТЕ, ПРОСТО ДЕРЖИТЕ ПАУЗУ.
4. Возвращаете к его собственным словам-аргументам для продажи недвижимости.



10 шагов айкидо

10 ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ.

Добиться от клиента
взятия ответственности
за сделку с помощью
принципа «выбор без
выбора»: да или да».


Способы закрытия сделки

Самое лучшее время принять решение не наступит никогда, вы это знаете, потому что вы всегда будете чем-то заняты и всегда будет что-нибудь происходить.

Давайте прямо сейчас сделаем дело, чтобы вы могли получить максимальную пользу.



**ПРОДАЖА
ДОЛЖНА БЫТЬ
МЯГКОЙ.**



**НЕЙТРАЛИЗАЦИЯ
ВОЗРАЖЕНИЙ ПО
ЦЕНЕ И ЗАКРЫТИЕ
СОБСТВЕННИКА
ДОГОВОР -
ЖЕСТКИМИ.**

ПЕРЕГОВОРЫ - ЭТО

**ЭТО СПОСОБНОСТЬ
ПОЗВОЛИТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ
КЛИЕНТУ- СОБСТВЕННИКУ
ПОСТУПИТЬ ПО ВАШЕМУ И
ПОЛУЧИТЬ ОТ ЭТО УДОВОЛЬСТВИЕ
И ПОЛЬЗУ.**



КНИГА-ТРЕНАЖЕР ПО ПРОДАЖАМ СЛОЖНЫХ УСЛУГ «КЛИЕНТ ГОТОВ, ШЕФ!»

ЕЛЕНА ВЕЛИКАЯ



Отзыв Александра Хохлова

Книга - настольная. Без «воды». Сделал много пометок почти на каждой странице. Реально крутой интеллектуальный продукт, очень полезный и ценный.

Наиболее ценный для меня блок книги - про эмоции. Потому что там, где большие деньги - там много эмоций. И важно осознанно управлять своим эмоциональным состоянием, а также состоянием оппонентов.





ОТЗЫВ

Александра Санкина

Книга Елены Великой читается легко.

При этом, она содержит в себе тонну полезных советов для продавцов, заданий и упражнений для тех, кто желает прокачать навыки общения и продажи, написана с юмором и с любовью к читателям.

Обязательно приобретите эту книгу!



**ГДЕ ЗАКАЗАТЬ
КНИГУ?**

WWW.BOOK.VELIKAYAELENA.RU

+7 9688737077