

Курс-интенсив «ПРОДАЖА РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ: как превращать встречи с продавцами недвижимости в эксклюзивный договор»

Цель курса – сформировать устойчивый навык продажи агентской услуги на первых встречах с собственниками, презентовать ценность агентской услуги и отрабатывать все возражения, устанавливать комиссию в процентах, получать маркетинговый бюджет и заключать эксклюзивный договор.

Как устроен интенсив:

- **10 занятий** - Ключевой контент от Павла Штепана, Алексея Гусева и Ирины Прохорчук.
- **10 домашних заданий** - Разработка скриптов первой встречи, материалов для продающих презентаций. Чек-листы и шаблоны.
- **Встречи** - Анализ своих и чужих встреч, учебных и реальных .
- **Ролевые игры** - Отработка навыков продажи агентской услуги и ответов на самые частотные возражения собственников на первых встречах.
- **Групповая работа** - на занятиях и в чате.
- **Индивидуальные консультации.**
- **Объем – 30 часов**

Урок 1.

- Этапы продажи агентской услуги на первой встрече с собственником.
- Подготовка ко встрече и презентации агентской услуги.
- Почему именно вас должен выбрать собственник.
- Карта развития целевых навыков в отношении продажи агентской услуги.

Урок 2.

- Самопрезентация. Способы подстройки на первой встрече.
- Лучший способ проведения презентации услуги.
- Контрольный вопрос перед просмотром объекта.
- Знакомство с объектом. Паспорт объекта.
- Классификация и предварительная классификация собственников.
- Виды клиентов по степени мотивации и по готовности на закрытие на сделку.
Переговорные модели с разными типами собственников

Урок 3.

- Выяснение мотивации, система вопросов по технологии спин-продаж.
- Сравнительный рыночный анализ (для первой встречи).
- Ментальные ловушки продавца.
- Переговоры о стоимости объекта.
- Топ-5 вопросов, про которые нельзя забыть.
- Три основных фактора для принятия решения собственником.

Урок 4.

- Подготовка к презентации на объекте, место проведения и особенности расположения в пространстве.
- Законы презентации риэлторской услуги.
- Продажа эксклюзивности отношений.
- Предотвращение неконтролируемого падения цены на объект.
- Преимущества продажи через одного агента.
- Почему риэлтор продает быстрее и дороже, чем собственник?
- Работа со сложными собственниками (только выставил квартиру на продажу и уверен в своих силах; продает давно, никому не верит, был негативный опыт).

- Возражения собственника по эксклюзиву.

Урок 5.

- Методы продажи квартиры.
- Причины, по которым объект не продается.
- Виды маркетинговых планов.
- Продажа (презентация) маркетингового плана.
- 4 направления маркетингового плана.
- Упаковка и хоумстейджинг.
- Онлайн и оффлайн реклама.
- Партнерские продажи.
- Методика проведения и цели брокер-тура.
- Каналы привлечения покупателей, недоступные для собственника: платные, бесплатные и условно бесплатные.

Урок 6.

- Как продать состав и ценность агентской услуги.
- Технологическая цепочка продажи объекта.
- Что агент (команда) делает на каждом этапе и сколько выгоды приносит собственнику.
- Отчеты для собственников о проделанной работе.
- Триггеры продажи.

Урок 7.

- Вербальные и невербальные сигналы покупки вас как агента.
- Стоимость агентской услуги. 10 советов для обсуждения стоимости услуг.
- Закрытие на сделку.
- Уникальное торговое предложение.
- Обоснование стоимости агентской услуги.
- Комиссионное вознаграждение: 3, 5, 6 или 10%.
- Принцип «три коробочки».
- Возражение по комиссии агента.
- Психология закрытия на сделку. Методы закрытия на сделку.

Урок 8.

- Продажа идеи финансирования маркетинга собственником объекта.
- Предоплата на маркетинг в рублях и процентах.
- Топ-5 возражений в отношении предоплаты на маркетинг.
- Продажа подписания эксклюзивного договора.
- Переговоры о выходе в рекламу по правильной цене.

Урок 9.

- Топ-20 возражений собственников при продаже агентской услуги и ответы на них.
- Бизнес-переговоры.
- Основные переговорные техники.

Урок 10.

- ТОП-10 ошибок в презентации агентской услуги.
- Количество встреч и система касаний перед подписанием договора.
- Методика работы по понижению стоимости объекта.
- Как анализировать собственные встречи.
- Конверсия и статистика по агентской воронке.
- Личный финансовый план – уточнение и коррекция.