

Секреты ТОПОВЫХ агентств недвижимости и успешных риелторов

5 рабочих встреч в режиме вечерних эфиров

Каждая встреча – отдельная тема.

1. Работа с возражениями.
2. Продажа услуги риелтора
3. Построение системы продаж
4. Продажа объектов
5. Дистанционные продажи

К каждой теме на встрече будут даны необходимые чек-листы, инструкции, документы.

Присутствие на вебинаре ОБЯЗАТЕЛЬНО!

Встречи строятся по принципу ответов на вопросы, которые зафиксированы в тетради. После каждой встречи будут даны задания, обязательные для выполнения с инструкциями, как это сделать.

Заполнение тетради помогает не просто усвоить материал, а подключить и те области памяти и мозга, которые участвуют при обучении. Не только развлечение, но и обучение.

Схема, как будут построена логика **вебинаров**.

Личный успех агента в бизнесе. Сценарий развития событий. Лучший и худший.	Успех компании в бизнесе или позиция как не УХУДШИТЬ положение бизнеса сейчас.
Позиция клиента в переговорах.	Позиция агента в переговорах.

Тренды топовых агентств недвижимости Аудит

Факт наличия	Оценка качества по 5 системе
Объем базы агентства соответствует потребностям клиентов	
Уровень сервиса в пределах лучших стандартов работы	
Обеспечен командный подход к сделке	
Выстроены связи с банками, партнерами	
Бюджет сделки привязан к потребности компании	
Зарботная плата лучшая в городе	
Автоматизация рутинных процессов	
Объем рынка на одного агента не менее 3.2 сделки в месяц	
Иерархия ответственных за каждый процесс в сделке	
Прописаны связи внутри компании с позиции заботы о клиенте	
Обеспечен доступ к системе необходимых знаний	
Публичность компании тренд развития бизнеса	

Список документов в арсенале у риелтора при встрече с собственником: **Практика.**

Название документа / инструмента / чек-листа	Наличие
Диагностическая карта готовности объекта к продаже	
Планировщик сделки (по типу диаграммы Ганта)	
Папка клиента	
Купон на размещение объекта от имени агентства недвижимости	
Паспорта домов конкурентов объекта	
Ценовой аудит объекта	
Потребительский аудит объекта	
Рекламные материалы	
Пример ПАСПОРТА ОБЪЕКТА для покупателя	

Необходимая информация при заполнении карточки клиента:

Предпочитаемый мессенджер _____

Как найти в социальной сети _____

Какой мессенджер удобней для прямых эфиров _____

КАК УСТРАНИТЬ ВАКУУМ В ОТНОШЕНИЯХ.

1 Сделать:

2 Иметь при себе:

Чек-лист готовности объекта к сделке	+
Чек-лист фото и видео презентации объекта	+
Инструкцию «Как вести показ online» для клиента.	+
Чек-лист «Как подготовить квартиру к показу»	+

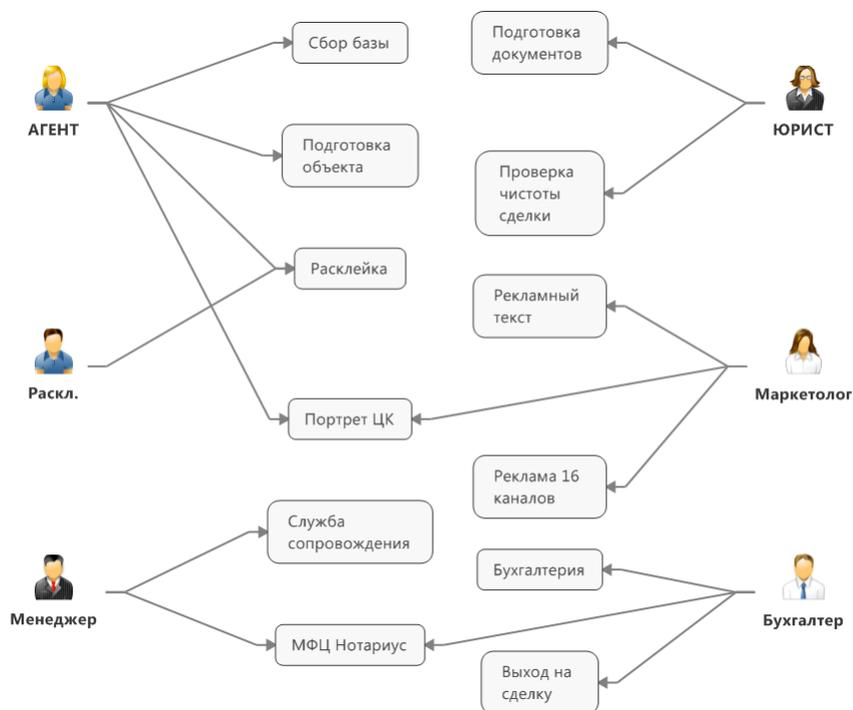
3 Получить обязательства от клиента:

Работа с возражениями в практике агента.

Рабочий скрипт для растущего рынка. **Практика.**

Фразы клиента
У меня уже есть агент.
Мне не нужен риелтор.
3.
4.
5.

Фраза риелтора



Так выглядит основная схема работы агента с объектом при продаже объекта или подборе и покупке объекта.

Практика.

1. Напишите, какие еще обязанности, кроме известных для клиентов, выполняет агент.

2. Заполните таблицу обязанностей, вписав в соответствующие столбцы ответы на основные вопросы.

3. Оцените, уровень своих компетенций по каждой из этих обязанностей.

4. Выпишите списком, что клиент НЕ ЗНАЕТ об обязанностях агента.

5. Напишите напротив каждой из обязанностей одну из историй и оформите ее в пост для социальных сетей.

ТАБЛИЦА ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ АГЕНТА

	Обязанности	Что это дает для сделки	оценка
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

НЕКОМПЕТЕНЦИИ КЛИЕНТА (зона его незнания о работе агента)

НАВЫКИ ТРЕБУЕМЫЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Навык	Как поднять уровень навыка

Определение ХОРОШИЙ РИЕЛТОР

“Хороший риелтор – это специалист, который способен на практике ОБУЧИТЬ клиента находить ХОРОШЕГО РИЕЛТОРА.”

СПИСОК КРИТЕРИЕВ

НУЖДА В КЛИЕНТЕ

ХОЧУ	МОГУ	НАДО

Вставьте в таблицу имена своих клиентов, в соответствии с критериями, под которые они подходят.

Для клиентов **ХОЧУ** я подготовлю:

Для клиентов **МОГУ** я подготовлю:

Для клиентов **НАДО** я подготовлю:

Зачем нужен риелтор в сделке, если агрегаторы дают необходимую информацию, банки – ипотеку, юристы – сопровождение.

Практика.

СПИСОК САМЫХ ЧАСТО ВСТРЕЧАЕМЫХ ВОЗРАЖЕНИЙ КЛИЕНТА

КАК ВЫЧИСЛИТЬ ЭГОИСТИЧНЫЙ ИНТЕРЕС КЛИЕНТА **Практика.**

Составить список задач, которые решаются при сделке в его жизни	Определить по критериям. Важность Серьезность проблемы Значимость выгоды	Прописать последствия откладывая решения задач	Сформировать личный интерес каждого члена семьи от сделки
---	---	--	---

Возможный список ключевых ориентиров для сделки в привязке к датам **Практика.**

Рабочий скрипт для переговоров со страхами клиентов.
Практика.

Фразы клиента	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
Фраза риелтора	

Домашнее задание **Практика.**

	See	Think	Do	Care
Мне необходимо				
Необходимо для бренда сделать				
Себе объяснить				
Точки контакта с клиентом				

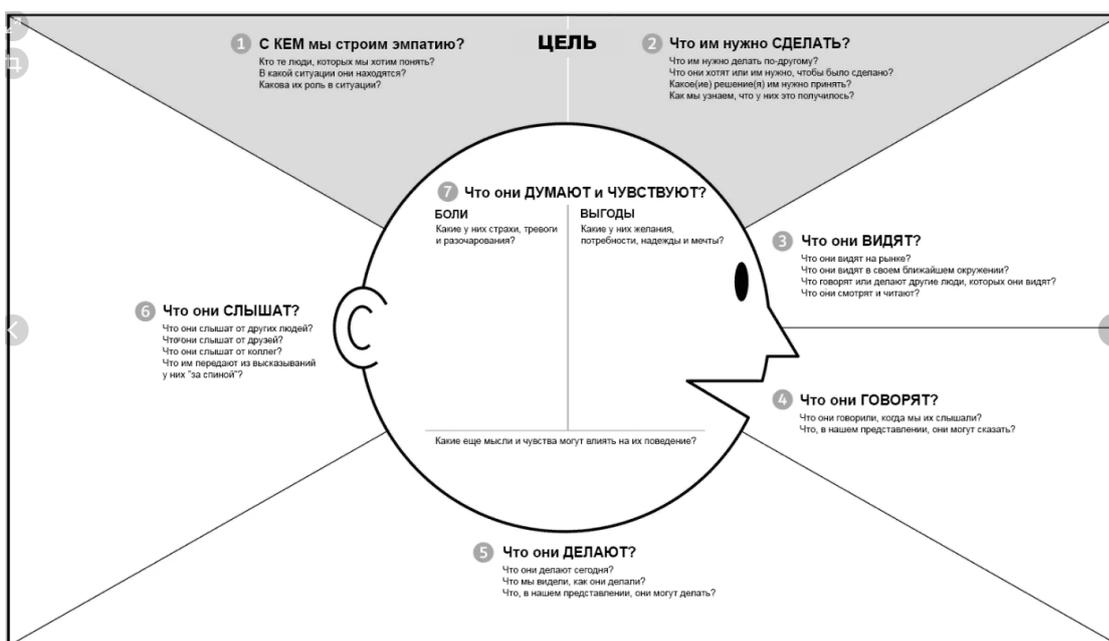
КРІ				
Запрос на обучение				
Запрос на личностный рост				

Для самостоятельного изучения Практика.

Рисуем карту эмпатии



Для этого за образец возьмите вот этот вариант и трансформируйте по запрос целевого клиента.



Чек лист готовности социальных сетей к интенсиву

Практика

	Действия	Готовность
1	Исправлен URL	
2	Деловое фото на аватарки (сквозное)	
3	Номер телефона на видном месте	
4	Указана место работы с активной ссылкой	
5	Закреплен продающий пост	
6	Сформировано УТП в шапке страницы	
7	Убраны маргинальные элементы из ленты	