

НЕМТЮРЕВ

Дмитрий

ТРЕНИНГ

ТРЕНИНГ

ТРЕНИНГ



РАБОТА

С ВОЗРАЖЕНИЯМИ:

**искусство и наука
эффективных продаж**



Программа тренинга:

- ✓ Типология возражений и стратегия поведения под каждый вид для результативной работы
- ✓ Методы избегания контактных сопротивлений в холодных звонках
- ✓ Базовые навыки и качества успешного переговорщика в отработке возражений
- ✓
 - «Я не работаю с риелторами»,
 - «Приходите с покупателем»,
 - «Продавайте по фотографиям»,
 - «Зачем встречаться»**более 20 готовых ответов** на возражения в холодных звонках
- ✓ Возражения на встрече с собственником и готовые алгоритмы их улаживания.
Более 20 готовых стратегий
- ✓ Работа с сопротивлениями покупателя недвижимости: готовые ответы и алгоритмы, которые позволят довести покупателя до сделки
- ✓ Универсальные стратегии отработки возражений, которые можно использовать при любых сопротивлениях
- ✓ Закрепление на практике в мини-играх

