

НЕМТЮРЕВ

Дмитрий



РАБОТА С ПОКУПАТЕЛЕМ

**НА СОВРЕМЕННОМ
РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ.**

**Как увеличить продажи
и поднять лояльность клиентов**

РАБОТА С ПОКУПАТЕЛЕМ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

- ✓ Первый контакт с покупателем.
Инструменты удержания покупателя и увеличения конверсии во встречи и показы
- ✓ Трехшаговый алгоритм эксклюзивного отношения с покупателем в первичном звонке
- ✓ Показы и встречи с покупателем, увеличение конверсии в задатки
- ✓ Переговоры о торгах с покупателем:
В звонке и после просмотра объекта недвижимости.
Методы для достижения желаемого результата
- ✓ Увеличение среднего чека сделки:
Подбор и Юридическое заключение сделки,
как аргументировать и довести клиента до заветного «Да»
- ✓ Ответы на возражения
 - «У меня свой юрист»,
 - «Я сам все подберу»,
 - «Нотариальная сделка» и другие.**Готовые рабочие фразы при работе с сомнениями покупателей**
- ✓ Конкурентная разведка. Живые звонки

