

**УНИКАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ОТ ПРОЕКТА
«ПЕРЕГОВОРНЫЕ ИГРЫ»
для риэлторских
компаний**

ОБЩИЙ ОНЛАЙН-КУРС ДЛЯ РИЭЛТОРА «ПРОДАЖИ И ПЕРЕГОВОРЫ ОТ А ДО Я»

от Вячеслава Егорова и Вячеслава Горюнова, экспертов-практиков, бизнес-тренеров, действующих руководителей компаний.

Основное отличие нашего ПРОДУКТА состоит в активной работе во время тренинга, отработке кейсов самими участниками, выполнении упражнений, прокачивающих навыки переговоров. В нашей системе отсутствует чисто семинарный подход, упор делается на вовлечение аудитории в активную работу. Только таким образом информация усваивается на 70-90 %.

СОДЕРЖАНИЕ:



6 онлайн - уроков по 1.5 часа



2 ПРЯМЫХ ЭФИРА



выполнение ДОМАШНИХ ЗАДАНИЙ
по каждому уроку



ВИДЕО МАТЕРИАЛЫ к каждому уроку



МАТЕРИАЛЫ в электронном формате
к каждому уроку

ПЕРЕЧЕНЬ УРОКОВ:

1. Первый контакт с клиентом. Нетворкинг. Как сделать, чтобы «холодные» клиенты становились «теплыми» за первые 30 секунд общения, и выбирали именно ВАС. Все об эффективном первом контакте. Проактивный подход к продажам. Основные правила эффективного комплимента. Как находить общие интересы с любым человеком, чтобы управлять переговорами.

2. Продающая презентация риэлтора. Виды презентаций, подготовка, определение своих конкурентных преимуществ. Основные правила презентации.

3. Телефонные переговоры. Анализ скриптов и алгоритмов телефонных переговоров. Истинное назначение скрипта и правильное его применение. ЧТО и КАК говорить по телефону. Тембр, дикция, умение слушать и слышать клиента, прочие инструменты влияния.

4. Эффективные переговоры. Правила, этапы и стили переговоров. Аргументация при отработке возражений/сомнений собственника объекта. Аргументация при отработке возражений/сомнений покупателя. Системный подход к классификации возражений.

5. Эффективные переговоры. Стартовое напряжение клиента. Техника «перехвата инициативы». «Секретные» приемы отработки возражений.

6. Типология личности и вариативность поведения. Тонкая настройка переговорного процесса, исходя из типа личности клиента. Психологические аспекты в переговорах. Ментальные установки эффективного переговорщика.

СТРУКТУРА ПРОВЕДЕНИЯ:

Каждая из тем (каждый информационный блок) преподается по следующей методике:

- Отправление видео материала к предстоящему уроку (за день до урока).
- Практический урок (1,5 часа) – проведение в zoom. Теория + практические упражнения, кейсы для отработки.
- Домашнее задание по теме урока для самостоятельного выполнения участниками (проверка заданий с дальнейшими рекомендациями участникам выполняется в течение двух дней после отправки заданий преподавателям)
- Отправление слушателям материалов в электронном виде по теме прошедшего урока.
Таким образом, каждый информационный блок изучается последовательно, позволяя вам осознать информацию, отработать (применить), закрепить в кейсах и, в итоге, запомнить, доведя до автоматизма многие действия.

ОНЛАЙН-КУРС ДЛЯ СТАЖЕРОВ

«БЫСТРЫЙ СТАРТ АГЕНТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ»

от Вячеслава Егорова и Вячеслава Горюнова, экспертов-практиков, бизнес-тренеров, действующих руководителей компаний

Основное отличие нашего ПРОДУКТА состоит в активной работе во время тренинга, отработке кейсов самими участниками, выполнении упражнений, прокачивающих навыки переговоров. В нашей системе отсутствует чисто семинарный подход, упор делается на вовлечение аудитории в активную работу. Только таким образом информация усваивается на 70-90 %.

СОДЕРЖАНИЕ:



6 онлайн - уроков по 1.5 часа



2 ПРЯМЫХ ЭФИРА



выполнение ДОМАШНИХ ЗАДАНИЙ
по каждому уроку



ВИДЕО МАТЕРИАЛЫ к каждому уроку



МАТЕРИАЛЫ в электронном формате
к каждому уроку

ПЕРЕЧЕНЬ УРОКОВ:

- Первый контакт с клиентом. Нетворкинг.** Как сделать, чтобы «холодные» клиенты становились «теплыми» за первые 30 секунд общения, и выбирали именно ВАС. Все об эффективном первом контакте. Проактивный подход к продажам. Основные правила эффективного комплимента. Как находить общие интересы с любым человеком, чтобы управлять переговорами.
- Точки контакта. Эффективное общение.** Умение задавать вопросы, управлять диалогом. Ментальные установки эффективного переговорщика.
- Продающая презентация риэлтора.** Виды презентаций, подготовка, определение своих конкурентных преимуществ. Основные правила презентации.
- Телефонные переговоры.** Анализ скриптов и алгоритмов телефонных переговоров. Истинное назначение скрипта и правильное его применение. ЧТО и КАК говорить по телефону. Тембр, дикция, умение слушать и слышать клиента, прочие инструменты влияния.
- Эффективные переговоры.** Правила, этапы и стили переговоров. Аргументация при отработке возражений/сомнений собственника объекта. Аргументация при отработке возражений/сомнений покупателя. Системный подход к классификации возражений.
- Самотренинги для риэлтора.** Как развить уверенность в переговорах, избавиться от страха звонков «холодным» клиентам, легко заводить контакты, правильно распоряжаться своими собственными ресурсами.

СТРУКТУРА ПРОВЕДЕНИЯ:

Каждая из тем (каждый информационный блок) преподается по следующей методике:

- Отправление видео материала к предстоящему уроку (за день до урока).
 - Практический урок (1,5 часа) – проведение в zoom. Теория + практические упражнения, кейсы для отработки.
 - Домашнее задание по теме урока для самостоятельного выполнения участниками (проверка заданий с дальнейшими рекомендациями участникам выполняется в течение двух дней после отправки заданий преподавателям)
 - Отправление слушателям материалов в электронном виде по теме прошедшего урока.
- Таким образом, каждый информационный блок изучается последовательно, позволяя вам осознать информацию, отработать (применить), закрепить в кейсах и, в итоге, запомнить, доведя до автоматизма многие действия.

ОНЛАЙН-КУРС ДЛЯ ПРОДВИНУТЫХ «ПЕРЕГОВОРЩИК. ВЫСШАЯ ЛИГА»

от Вячеслава Егорова и Вячеслава Горюнова, экспертов-практиков, бизнес-тренеров, действующих руководителей компаний

Основное отличие нашего ПРОДУКТА состоит в активной работе во время тренинга, отработке кейсов самими участниками, выполнении упражнений, прокачивающих навыки переговоров. В нашей системе отсутствует чисто семинарный подход, упор делается на вовлечение аудитории в активную работу. Только таким образом информация усваивается на 70-90 %.

СОДЕРЖАНИЕ:



10 онлайн - уроков по 1.5 часа



2 ПРЯМЫХ ЭФИРА



выполнение ДОМАШНИХ ЗАДАНИЙ
по каждому уроку



ВИДЕО МАТЕРИАЛЫ к каждому уроку



МАТЕРИАЛЫ в электронном формате
к каждому уроку

ПЕРЕЧЕНЬ УРОКОВ:

- Первый контакт с клиентом. Нетворкинг.** Как сделать, чтобы «холодные» клиенты становились «теплыми» за первые 30 секунд общения, и выбирали именно ВАС. Все об эффективном первом контакте. Проактивный подход к продажам. Основные правила эффективного комплимента. Как находить общие интересы с любым человеком, чтобы управлять переговорами.
- Продающая презентация риэлтора.** Виды презентаций, подготовка, определение своих конкурентных преимуществ. Основные правила презентации.
- Отработка презентаций в режиме тренировки.** Комментарии тренеров, рекомендации, улучшение самопрезентаций.
- Телефонные переговоры.** Анализ скриптов и алгоритмов телефонных переговоров. Истинное назначение скрипта и правильное его применение. ЧТО и КАК говорить по телефону. Тембр, дикция, умение слушать и слышать клиента, прочие инструменты влияния.
- Отработка кейсов в режиме тренировки.** Комментарии тренеров, рекомендации, улучшение навыков общения на телефону.
- Эффективные переговоры.** Правила, этапы и стили переговоров. Аргументация при отработке возражений/сомнений собственника объекта. Аргументация при отработке возражений/сомнений покупателя. Системный подход к классификации возражений.
- Комментарии тренеров, рекомендации, улучшение переговорных навыков.**
- Эффективные переговоры.** Стартовое напряжение клиента. Техника «перехвата инициативы». «Секретные» приемы отработки возражений.
- Типология личности и вариативность поведения.** Тонкая настройка переговорного процесса, исходя из типа личности клиента. Психологические аспекты в переговорах. Ментальные установки эффективного переговорщика.

СТРУКТУРА ПРОВЕДЕНИЯ:

Каждая из тем (каждый информационный блок) преподается по следующей методике:

- Отправление видео материала к предстоящему уроку (за день до урока).
 - Практический урок (1,5 часа) – проведение в zoom. Теория + практические упражнения, кейсы для отработки.
 - Домашнее задание по теме урока для самостоятельного выполнения участниками (проверка заданий с дальнейшими рекомендациями участникам выполняется в течение двух дней после отправки заданий преподавателям)
 - Отправление слушателям материалов в электронном виде по теме прошедшего урока.
- Таким образом, каждый информационный блок изучается последовательно, позволяя вам осознать информацию, отработать (применить), закрепить в кейсах и, в итоге, запомнить, доведя до автоматизма многие действия.

СРАВНЕНИЕ КУРСОВ

Параметры	СРАВНЕНИЕ КУРСОВ		
Название курса	ОБЩИЙ ОНЛАЙН-КУРС ДЛЯ РИЭЛТОРА «ПРОДАЖИ И ПЕРЕГОВОРЫ ОТ А ДО Я»	ОНЛАЙН-КУРС ДЛЯ СТАЖЕРОВ «БЫСТРЫЙ СТАРТ АГЕНТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ»	ОНЛАЙН-КУРС ДЛЯ ПРОДВИНУТЫХ «ПЕРЕГОВОРЩИК. ВЫСШАЯ ЛИГА»
Перечень уроков	<ol style="list-style-type: none">1. Первый контакт с клиентом.2. Продающая презентация риэлтора.3. Телефонные переговоры. Анализ скриптов и алгоритмов телефонных переговоров.4. Эффективные переговоры. Правила, этапы и стили переговоров.5. Эффективные переговоры. Стартовое напряжение клиента.6. Типология личности и вариативность поведения.	<ol style="list-style-type: none">1. Первый контакт с клиентом.2. Точки контакта.3. Продающая презентация риэлтора.4. Телефонные переговоры. Анализ скриптов и алгоритмов телефонных переговоров.5. Эффективные переговоры. Правила, этапы и стили переговоров.6. Самотренинги для риэлтора.	<ol style="list-style-type: none">1. Первый контакт с клиентом. Нетворкинг.2. Продающая презентация риэлтора.3. Отработка презентаций в режиме тренировки. Комментарии тренеров, рекомендации, улучшение самопрезентаций.4. Телефонные переговоры. Анализ скриптов и алгоритмов телефонных переговоров.5. Отработка кейсов в режиме тренировки. Комментарии тренеров, рекомендации, улучшение навыков общения на телефону.6. Эффективные переговоры. Правила, этапы и стили переговоров.7. Комментарии тренеров, рекомендации, улучшение переговорных навыков.8. Эффективные переговоры.9. Типология личности и вариативность поведения.
Цена	40 000 рублей	40 000 рублей	70 000 рублей