|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Возражения | Проясняющий  вопрос | Интригующий  вопрос | Аргумент (факт+польза) |
| Я заключу договор, вы не будете работать | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему только при заключении договора у меня появится мотивация продать ваш ОН быстро и выгодно? | Только при заключении договора у меня, как у специалиста появится оплата труда, а значит высокая мотивация продать ваш ОН Согласны? |
| С вами я продам дешевле, т.к. нужно платить вам и уступать покупателю | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему заключив с нами договор вы продадите по более выгодной цене | При отсутствии договора любой агент будет работать на покупателя, а следовательно, стараться снизить стоимость вашего ОН. Вы так хотите? |
| Такую сумму денег, как вы хотите, я зарабатываю год | Что вас смущает? | А знаете почему з\п агента зависит от стоимости ОН? | Специалист по продажам грамотной работой экономит клиентам сумму в 2 раза превышающую его вознаграждение, т.к. знает все подводные камни рынка. Согласитесь это выгодно? |
| Пусть вашу комиссию платит покупатель | Почему вы не хотите нанять хорошего специалиста? | А знаете почему вам не выгодно работать с агентом, чьи услуги оплачивает покупатель? | Агент, чьи услуги оплачивает покупатель, будет нацелен на снижение цены вашего ОН, т.к. будет представлять его интересы, а не ваши. Согласны? |
| Не хочу платить двойную комиссию вам и другому АН за покупателя | Что вы имеете ввиду? | А знаете, почему вам не придётся платить двойную комиссию? | Заключив договор с нашим АН, вы защищены от двойной комиссии, т.к. мы работаем в сфере партнёрских услуг и делимся своей комиссией. Согласитесь, это выгодно? |
| Давайте попробуем без договора, потом заключим, если мне понравится | А что вас смущает заключить договор сразу? | А знаете почему вам выгодно заключать договор уже сегодня? | Заключив договор сегодня, вы сразу получаете доступ ко всем инструментам, которыми обладает наше АН и отличного переговорщика в виде меня на вашей стороне. Согласитесь это выгодно? |
| Я боюсь заключать договор, потому что вы вынудите продать без обмена | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему лучше зафиксировать вашу альтернативную покупку договором? | Заключив договор с нашим АН, мы сразу укажем основным условием сделки подбор альтернативного объекта, и вы будете уверены, что не останетесь на улице. Так подходит? |
| Я и сам умею размещать рекламу на сайтах и отвечать на звонки | Почему не хотите нанять специалиста на работу? | А знаете почему вам выгоднее работать с АН? | Заключив договор, вы получите не только профессиональное размещение рекламы на всех площадках, но и качественный сервис по сопровождению вашей продажи, а также профессионального переговорщика на вашей стороне. Интересно? |
| Риелторы отпугивают реальных покупателей | Что вы имеете ввиду? | Знаете, почему вам выгодно заключить договор с нами? | Когда вы выходите на рынок самостоятельно, вашу квартиру начинают рекламировать несколько агентств, которые действительно разными предложениями могут отпугивать покупателей, а когда вы заключаете договор с одним участником рынка, ваше предложение становится эксклюзивным, что делает его более привлекательным в глазах покупателя. Интересно? |
| Я не хочу заключать договор, т.к. там используются мои паспортные данные, и они могут попасть в руки мошенников | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему вам выгоднее и безопаснее заключить с нами договор? | Заключая с нами, договор вы получаете гарантию того, что ваши паспортные данные и др. сведения по сделке не будут никому переданы т.к. мы берём на себя обязательства о конфиденциальности. Интересно? |
| Все риелторы - мошенники | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему лучше заключить договор с АН? | Наше АН состоит в Российской гильдии риелторов, вы будете уверены, что не связались с мошенниками. Кроме того. заключив договор с нами, вы получите не только экономию времени, но и профессиональное ведение переговоров на вашей стороне, что поможет вам продать ваш ОН быстро и по выгодной для вас цене. Интересно? |
| У меня много свободного времени, могу продавать сам. | Почему вы не хотите нанять специалиста? | А знаете почему вам стоит нанять на работу специалиста? | Продавая ОН самостоятельно, покупатели (или же их агенты) будут снижать стоимость вашего ОН, а заключив договор со мной вы нанимаете хорошего переговорщика, который продаст ваш ОН по выгодной для ВАС цене. Согласны? |
| Я хочу участвовать во всех переговорах с покупателем, а при договоре все контакты будут у вас | Что вас смущает? | А знаете почему для вас выгодно, когда переговоры ведёте не вы самостоятельно, а профессиональный агент? | Вы эмоционально вовлечены в продажу и можете согласиться на не выгодные для вас условия, а я как профессионал буду отстаивать лучшие позиции сделки, кроме того, мы сможем обсуждать предложенные нам условия покупателями и выбрать среди них лучшее. Интересно так поработать? |
| Ко мне водят покупателей ещё 2 АН, мне неудобно будет им отказать | Почему не хотите заключить договор со мной? | А знаете почему вам будет выгодно заключить договор именно с нами? | Заключив договор с нашим АН, вы подписываете договор со всем риелторским сообществом Севастополя т.к. мы работаем по системе партнёрских продаж и сами мотивируем партнёров. Интересно? |
| Я не хочу быть в кабале  (со связанными руками) | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему подписывая с нами договор вы обезопасите себя от кабалы? | Наши договоры прошли проверку в РГР и в них отсутствуют признаки кабальной сделки. Обязательства есть не только у заказчика, но и у нас. Интересно так поработать? |
| Если я найду покупателя сам, почему я должен платить комиссию | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему вам выгоднее всем самостоятельно найденным покупателям давать мой контакт? | Т.к. я обладаю навыками профессионального переговорщика и эмоциональной свободой при общении с покупателем я смогу отстоять более выгодные условия для вас. Работаем? |
| Вместо оплаты комиссии, я лучше сделаю скидку покупателю | Почему вы не хотите нанять специалиста? | А знаете почему вам выгоднее заключить договор? | Заключив договор со мной, мы зафиксируем сумму вознаграждения, а покупателю всегда мало предложенной скидки. Более того благодаря моей специализации я смогу создать ажиотажный спрос и вам не придётся торговаться. Работаем? |
| У меня уже был договор, не привели ни одного покупателя | Почему не хотите попробовать снова? | А знаете, что изменилось в нашей работе? | Мы на меняющемся рынке выработали новую технологию привлечения покупательского спроса. Интересно? |
| Другое АН мне объяснило, что эксклюзив заключать не нужно | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему вам выгодно заключить договор с нами? | Благодаря тому что мы заключим договор у вас появится специалист ответственный за вашу продажу и будет отстаивать ваши интересы. Без договора все агенты работают на покупателя. Согласитесь вам это не выгодно? |
| За эту цену я и сам продам | Почему не хотите нанять специалиста? | А знаете почему вам стоит нанять специалиста? | Благодаря тому что я специализируюсь на таких объектах как ваш у меня уже есть контакты покупателей готовых приобрести ваш объект. Интересно? |
| Я приехала с Урала, там агентствам платят 30 000 рублей | Что вас смущает? | А знаете почему наше вознаграждение зависит от стоимости вашего объекта? | Именно % от продажи мотивирует специалиста продать ваш объект как можно дороже. Работаем? |
| Я не уверен, что вы справитесь с моим сложным объектом (жизненной ситуацией, обменом) | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему именно наняв меня на работу я смогу решить вашу задачу? | Благодаря тому, что вы заключите договор с нашим АН, вы нанимаете команду продажников, которые на рынке более 12 лет и справятся с любой задачей. Интересно? |
| Как я могу доверить свою продажу только вам? | Что вас смущает? | А знаете почему вам выгодно работать с нашим АН? | Благодаря тому, что мы являемся участниками системы партнёрских продаж, вы, заключая договор с нашим АН, привлечёте весь город на ваш объект. Интересно? |
| Я не спешу продать | Почему вы не хотите нанять специалиста на работу? | А знаете почему вам выгодно заключить договор сегодня и продать уже завтра? | Мы поменяли технологию работы и благодаря офертам от покупателей вы можете выбрать лучшее предложение цены и быть уверенным, что не продешевили. Хотите продать выгодно? Работаем? |
| Я не хочу платить штрафы | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему заключив договор со мной вам не придётся платить штраф? | В нашем договоре не предусмотрены штрафные санкции, но зато предусмотрена моя ответственность за продажу вашей недвижимости и я, как хороший специалист продам ваш ОН быстро и выгодно. Интересно так работать? |
| Ко мне и так водят клиентов | Почему вы не хотите нанять меня на работу? | А знаете почему вам стоит нанять меня? | Т.к. я специализируюсь на таких объектах как ваш, у меня есть контакты покупателей, которых заинтересует ваш объект, и я продам его быстро и по выгодной для вас цене. Интересно? |
| Кто первый приведёт реального покупателя, тому и заплачу | Почему вы не хотите нанять специалиста? | А знаете почему вам стоит заключить договор? | Без договора АН не замотивировано продавать ваш объект, и приводя к вам покупателя будет работать в его интересах, т.е. торговаться. А заключив договор со мной, я буду нести ответственность за вашу продажу и работать в ваших интересах. Согласны? |
| В чем больше АН я обращусь, тем быстрее продадут мой ОН | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему вам стоит нанять именно наше АН? | Т.к. наше АН на рынке более 12 лет, мы знаем все подводные камни рынка и как создать ажиотаж именно на вашем ОН, тем самым привлекая покупателей, готовых приобрести ваш ОН в кротчайшие сроки. Интересно? |
| Вы все говорите одно и то же | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему вам стоит нанять именно меня? | Т.к. я являюсь специалистом вашего района, и знаю все аналоги вашего ОН я смогу сконцентрировать спрос именно на вашем ОН и таким образом создам ажиотаж, что позволит продать ваш ОН быстро и выгодно. Интересно так работать? |
| Вы можете за моей спиной взять задаток за мой ОН | Что вы имеете ввиду? | А знаете почему вам всё-таки стоит нанять меня на работу? | В нашем договоре прописаны все условия сделки. Заключив договор, вы нанимаете специалиста, который будет нести ответственность за вашу продажу и представлять ваши интересы. Работаем? |
| Я считаю, что ваша работа не стоит этих денег | Что вы имеете ввиду? | Знаете, почему вам выгодно нанять меня? | Заключая договор со мной, вы нанимаете профессионального переговорщика, который представляя ваши интересы продаст по цене выше, чем вы хотели. Согласитесь, это выгодно? |
| Продавать несложно |  |  |  |
| Не хочу платить больше 50 000 |  |  |  |
| Я не хочу тратить на вас деньги |  |  |  |