**TÌNH HUỐNG**: Khi khách đi xem nhà mà chồng hoặc vợ thích 1 căn của mình và vợ hoặc chồng thích 1 căn khác của Môi giới ngoài.

**GIẢI PHÁP**: Anh em xác định rõ, khách còn lăn tăn so sánh về căn nhà do anh em giới thiệu với căn nhà khác do Môi giới ngoài dẫn mà khách nhờ anh em chúng ta tư vấn, có khi nhờ đi đàm phán giúp có nghĩa là khách đang rất thích căn nhà do anh em giới thiệu hơn, muốn mua hơn nhưng đang tìm cách thử anh em mình đấy. Khách đang tạo cạnh tranh, thăm dò để thử trình, thử năng lực của anh em, để đè giá, dìm giá nhằm mua được căn nhà mà anh em giới thiệu với giá thấp nhấp.

+ Tìm người có quyền ra quyết định: - Tiền mua nhà của ai.

- Thu nhập của ai cao hơn.

- Nguồn tiền ở đâu.

- Quá khứ mua nhà ai là người quyết định.

- Đá đểu, đá xoáy xem thái độ của khách.

+ Tìm hiểu, xác định nhu cầu mua nhà của khách. Vì sao khách thích căn nhà của Môi giới ngoài. - Tuyệt đối không chê căn nhà mà khách thích của Môi giới ngoài.

- Tư vấn hướng đến những điểm tốt đẹp của căn nhà sát với nhu cầu mua nhà của khách.

- Khai thác các điểm mạnh vượt trội căn nhà của mình giới thiệu so với căn nhà do Môi giới ngoài giới thiệu như: Vị trí trung tâm đắc địa, hẻm lớn, hẻm thông, mặt tiền to, dân trí cao, nhiều tiện ích, sổ vuông, không lỗi phong thủy, thuận tiện kinh doanh, dòng tiền cao, kết cấu vững chắc, có thể lên thêm tầng, nội thất đẹp...

- Tâm thế tư vấn cho đi là niềm vui, sẵn sàng giúp đỡ để khách mua được căn nhà mà khách thích nhất.