

Искусство оказания услуги или технология продаж H2H

Как работать на рынке недвижимости, быть
вне конкуренции или ...

... **человекоориентированность**

Анастасия Антонова

Основатель и директор агентства недвижимости Анастасии Антоновой ,
Основатель и директор компании AB Synergy,
Управление и консалтинг отделов продаж девелоперов.



anastasya__antonova



7(988)235-22-33



antonovarealty.ru



Как мы продаем?

Продажи=клиентоориентированность.

Изучаем техники и этапы продаж.

Делаем презентации.

В итоге, манипуляция и давление.



Как мы покупаем?

Разбираемся в деталях и делаем выбор.



- **Клиент должен сам выбрать, что ему купить.**
- **Задача продавца не продать любой ценой, а предоставить возможность выбора.**

Основные навыки продавца сегодня

- Умение выстраивать взаимоотношения.
- Гибкость
- Умение задавать правильные вопросы
- Умение общаться.



Условия реализации нового взгляда на способ продаж

- Ваша личная готовность.
- Ваша готовность продавать.



Что нужно знать для эффективной продажи

- Люди не любят продавать, но любят покупать.
- Понимать, почему покупают, намного полезней, чем знать, как продавать.
- При прочих равных люди предпочитают иметь дело с друзьями и знакомыми.
- Вы им нравитесь, они вам доверяют и в вас уверены, только тогда возможно они у вас что-то купят

- Отношение важнее цены в 65% случаев.
- Устраните риски, предполагаемые вашим клиентом.
- Ваши вопросы определяют судьбу сделки.
- Не говорите много, не выступайте с речью.
- Слушайте больше, чем говорите.
- В продажах больше нет “возражений”.
- Побуждайте клиента действовать в собственных интересах.
- Предлагайте заключить сделку и просто говорите об этом открыто.

Сделка - начало дружеских отношений.

- Воспринимаемая ценность.
- Воспринимаемая разница.



Два фактора технологии продаж H2H

- Комфорт
- Соответствие



Топ вопросов

Общайтесь с ним и постоянно думайте о том, насколько дружелюбна ваша первая беседа?

Насколько вы уверены в себе?

Хорошо ли вы знакомы с вашим клиентом?

А он с вами?

Насколько вы уникальны?

Удалось ли вам наладить контакт?

Есть ли у вас что-то общее?

Насколько ценным является общение с вами?

Насколько интересно вас слушать?

Насколько по существу вы говорите?

Насколько вы правдоподобны?

Насколько увлеченно вы решаете его задачу?

Удалось ли вам завоевать доверие?

Воспринимают ли вас, как человека, заслуживающего доверие?



Сделка - это тонкий баланс ваших слов и дел, с одной стороны, и мыслей и чувств клиента с другой.

Анастасия Антонова

Основатель и директор агентства недвижимости Анастасии Антоновой ,
Основатель и директор компании AB Synergy,
Управление и консалтинг отделов продаж девелоперов.



anastasya__antonova



7(988)235-22-33



antonovarealty.ru

