

Как вытащить клиента на встречу

Техника управления холодным
звонком.

**5-9
ОКТЯБРЯ**



Алексей Осипенко

Тренер, который зажигает!

- Тренирую риэлтеров с **2008 года (12+ лет)**.
- Клиенты: **Миэль, Центури 21, МИЦ, МегаполисСервис...(+30)**.
- **Рост продаж после тренингов до 400%.**
- Автор методики *«Монетизации» в обосновании комиссии.*
- Автор тренинга и книги
- *«Психология и техника успешного риэлтора».*
- **Тренер-тренеров.**



ТРЕНИНГ-ТР
ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО

**ПУТЬ
БИЗНЕС-
ТРЕНЕРА**

ИСТОРИЯ О ТОМ, КАК
НАЧАТЬ КАРЬЕРУ
БЕЗ ЗНАНИЙ
И ОПЫТА
И СОСТОЯТЬСЯ

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО
ТРЕНЕР, КОТОРЫЙ ЗАЖИГАЕТ

АЛЕКСЕЙ
ОСИПЕНКО

**Я - лучший
ПРОДАВЕЦ**

Книга открывает формулу успеха для тех, кто хочет вырваться из серой обыденности и превратить работу на увлекательное приключение, полное эмоций! Поймите мир вокруг, начиная с себя.

www.gsl.su

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО
КНИГА СБОРНИК

**3 ГРАНИ
МАСТЕРА**

**2 УПРАВЛЯЙ
ВРЕМЕНЕМ**

ПРО
ДО

ОСНОВЫ
РЕАЛИЗАЦИИ
СОБЛ

ГОВ
УБЕДИТ

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО

**ПСИХОЛОГИЯ И ТЕХНИКА
УСПЕШНОГО РЕЕЛТОРА**

ПОЗИЦИЯ
ПОВЕДИТЕЛЯ

НАЗНАЧЕНИЕ
ВСТРЕЧ

2 КРЫЛА
САМОМОТИВАЦИИ

ОБОСНОВАНИЕ
ВЫСОКОЙ
КОМИССИИ

ЛИДЕРСТВО И
АССЕРТИВНОСТЬ

ОБРАБОТКА
ВОЗРАЖЕНИЙ

УНИКАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ.
РОСТ 300% **мастерский уровень**

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО

**ПУТЬ
БИЗНЕС-
ТРЕНЕРА**

ИСТОРИЯ О ТОМ, КАК
НАЧАТЬ КАРЬЕРУ
БЕЗ ЗНАНИЙ
И ОПЫТА
И СОСТОЯТЬСЯ

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО
ТРЕНЕР, КОТОРЫЙ ЗАЖИГАЕТ

АЛЕКСЕЙ
ОСИПЕНКО

**Я - лучший
ПРОДАВЕЦ**

Книга открывает формулу успеха для тех, кто хочет вырваться из серой обыденности и превратить работу на увлекательное приключение, полное эмоций! Поймите мир вокруг, начиная с себя.

www.gsl.su

Школа продаж и переговоров

www.gsl.su/on



Конгресс 2020 Осипенко

Группа WhatsApp

Whatsap

8(985)968-64-65



Звонок исходящий

Звонок входящий



- **Цель звонка?**

Важные вопросы

Почему сложно вытащить клиента на встречу?

Чего хочет клиент, когда говорит с Вами?

Чего хотите вы(или должны хотеть), когда Вы звоните?

Что чаще всего делает риэлтор в разговоре с клиентом?

**С чем мы боремся,
разговаривая с клиентом по
телефону,
пытаясь пригласить его на
встречу?**

**«Статус Кво»!
Что это такое?**

**В чем «статус кво»
звонящего клиента?**

**Получить от нас как можно больше
информации.**

Узнать про цены и т.д.

И уйти! Продолжить собирать информацию



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**Нужно перехватить
инициативу в
разговоре и
навязать свой
сценарий!**

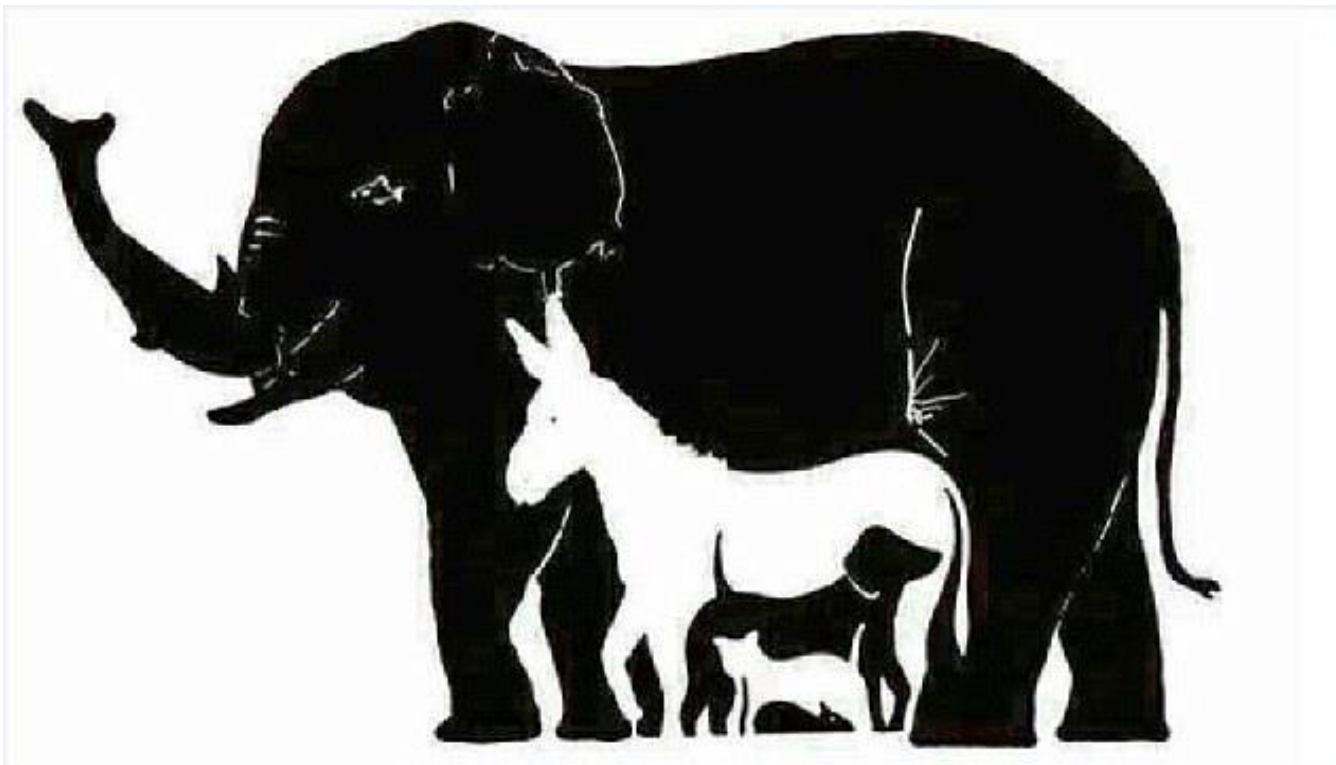
**5-9
ОКТЯБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ



НЕ ЗАКРЫТЫЙ
ГЕШТАЛЬТ

???



ГЕШТАЛТ



- **Вопрос – Ответ - гештальт закрыт.
Энергии нет.**





**Продажей
управляют
проблемы.**

СПИН – ищите проблему.

- Ситуационные
- Проблемные
- Извлекающие
- Направляющие



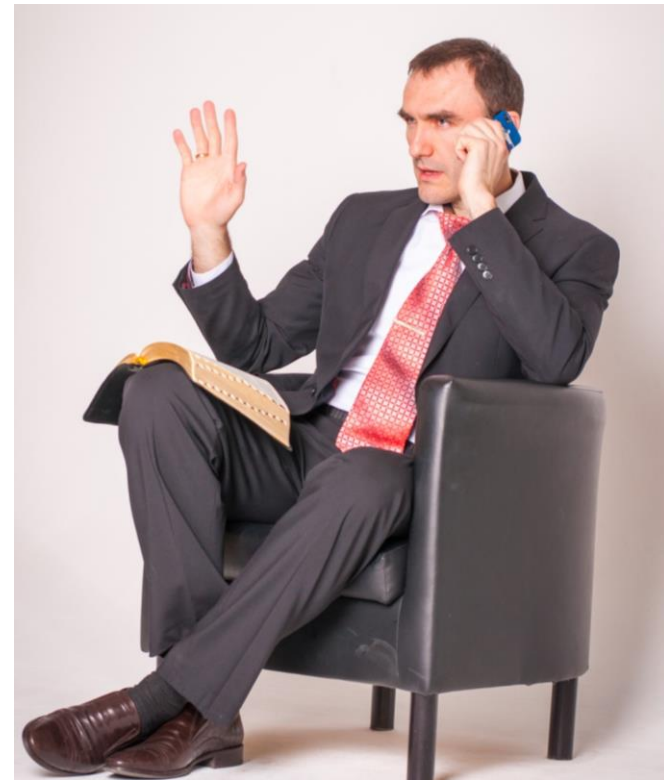
СПИН

- **С** - Как дела?
- **П** - Какие проблемы? Почему, зачем, что не устраивает...
- **И** - **Что будет, если не решить проблему?**
- **Н** - **Что будет, когда проблему решим?**

И - Что будет, если не решить проблему?

- Что будет если не решить проблему?
- Не успеть вовремя?
- Не продать/не купить сейчас?
- Знаете ли, сколько денег вы теряете, если продаете без риэлтора, без эксклюзива...?

**Монетизация.
Покажите ценность встречи для
клиента.**



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

5-9
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Работая с нами, приносит
нашим клиентам
до **700 000** экономии и
выгоды.



Презентация встречи.

- 1) Повторите проблему человека.
- 2) Скажите что Вы специалист в решении именно таких вопросов и у Вас есть варианты.
- 3) Уверенным, четким голосом скажите:

«Для того чтобы максимально быстро и выгодно для Вас, все «это» сделать, нам необходимо встретиться. Еще я покажу каким образом Вы сможете получить выгоду, о которой я говорил.

- Предлагаю встретится на квартире завтра в 11.00.
 - Приезжайте «завтра к 16.00 к нам в офис!
- Записывайте адрес...»**

Какие возражения озвучивает клиент по телефону?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4...



Ответы на отговорки от встречи.

- **Многие наши довольные клиенты говорили точно так же, но сейчас они благодарят нас за сэкономленные деньги и время.**

Вы знаете, именно по этому нам необходимо встретится.

Приходите с клиентом

- Я правильно вас понимаю, вы думаете, что продавая таким образом вы получите максимальную цену за вашу квартиру?
- Дело в том, что каждый агент с клиентом будет работать против ваших интересов, защищая интересы клиентов. Стремиться понизить вашу цену.
- Все кто продают по стратегии приди с клиентом теряют минимум 500000.

Я сам продаю без риелтора

- Я правильно вас понимаю, вы думаете, что продавая самостоятельно вы получите больше денег от продажи, чем с риелтором учитывая его комиссию.
- Почему вы так думаете?
- Дело в том, что хороший риелтор по статистике помогает продать объект на 30% быстрее, и с выгодой для продавца от 500000 руб.

Как вы думаете,
на сколько вы можете увеличить
свой доход,
используя большее количество
техник продаж, чем сейчас?



ЛИЧНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

- ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
- ДЛЯ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

Whatsap
8(985)968-64-65



Конгресс 2020 Осипенко

Группа WhatsApp



Учебный комплект для риелторов

- Развитие уверенности в себе и позиции победителя.
- Уверенность при назначении высокой комиссии.
- Как вытащить клиента на встречу.
- Техника выяснения потребностей.
- **Алгоритм обработки любого возражения.**
- Как полюбить сложную работу. Самомотивация +.
- 10 методов активного поиска клиента.
- 4 стратегии дорогих продаж. Как продавать дороже рынка.

3000-5000 руб.

Для продавцов
ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ
РИЕЛТОРСКОЙ УСЛУГИ



- видеотренинг
- рабочая тетрадь
- аудиотренинг
- проверочные вопросы

500-1000 руб.

Для продавцов
4 СТРАТЕГИИ
ДОРОГИХ ПРОДАЖ



- видеотренинг 1,5 часа
- рабочая тетрадь
- презентация
- книга

1000-2000 руб.

Для продавцов
КАК ВЕРНУТЬ КЛИЕНТА
КОТОРЫЙ СКАЗАЛ "НЕТ"



Учебный комплект.
- Презентация пауэр-понт
- Запись вебинара
- Видео-тренинг
- Аудио-тренинг
- Рабочая тетрадь
- Книга

3000-5000 руб.

Для продавцов
КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ РЫНКА



Учебный комплект:
- видеотренинг
- книга
- рабочая тетрадь

2900 руб.

Для продавцов
10 МЕТОДОВ АКТИВНОГО
ПОИСКА КЛИЕНТОВ



ВИДЕО-ТРЕНИНГ 1,5 ЧАСА

500-1500 руб.

Для продавцов
КАК ВЫТАЩИТЬ КЛИЕНТА
НА ВСТРЕЧУ



Учебный комплект:
- видеотренинг
- книга
- рабочая тетрадь

Тренинги для руководителей

Комплект:

1. Как сделать сотрудника сверх эффективным.

2. Антикризисные продажи.
Как создать команду активных продавцов.

3. Лидерство и асертивность.

4. Личный тайм-менеджмент

+ Комплект Риэлтора

3500 руб.
Для р
ТРЕНИНГ ДЛ
ОТДЕ

Але

учебный комплект
- видео - тренинг
- рабочая тетрадь
- книга

Для РУКОВО
ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

видео - тренинг
книга
презентация
рабочая тетрадь

4500 руб.

Для руководителей
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
ПРОДАЖАМИ ИЛИ КАК СОЗДАТЬ
КОМАНДУ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ

РАБОЧ

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
ПРОДАЖАМИ ИЛИ КАК СОЗДАТЬ КОМАНДУ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ
ИЛИ КАК СОЗДАТЬ КОМАНДУ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ

Алексей Осипенко

Для руководителей
ЛИДЕРСТВО И АССЕРТИВНОСТЬ

900 руб.

Управл
ТАЙМ-М

Алексей Осипенко

ТАЙМ-МЕНЕД

Алексей Осипенко

- видео-тренинг 2 часа

аудио-тренинг 2 часа