

# Психология и техника успешного риелтора 1

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО

# 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**.



Алексей Осипенко

# Я - лучший продавец

Книга открывает формулу успеха для тех, кто хочет вырваться из сферы обыденности и превратиться в увлекательную приключенческую, палочку о энтузиазма! Помните мир вокруг, ночное с...

[www.gsl.su](http://www.gsl.su)

ТРЕНИНГ-ТОР  
ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО

# ПУТЬ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА

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

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РЕАЛИЗАЦИИ СВОИХ СОНОВ

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО  
ТРЕНЕР, КОТОРЫЙ ЗАЖИГАЕТ

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО  
КНИГА СБОРНИК

# 3 ГРАНИ МАСТЕРСТВА

2 УПРАВЛЯЙ ВРЕМЕНЕМ

ПРО ДО

ГОВ УБЕДИ

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО

# ПСИХОЛОГИЯ И ТЕХНИКА УСПЕШНОГО РИЕЛТОРА

- ПОЗИЦИЯ ПОБЕДИТЕЛЯ
- НАЗНАЧЕНИЕ ВСТРЕЧ
- 2 КРЫЛА САМОМОТИВАЦИИ
- ОБЪЯСНЕНИЕ ВЫСОКОЙ КОМИССИИ
- ЛИДЕРСТВО И АССЕРТИВНОСТЬ
- ОБРАБОТКА ВОЗРАЖЕНИЙ

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

**Whatsap**

**8(985)968-64-65**

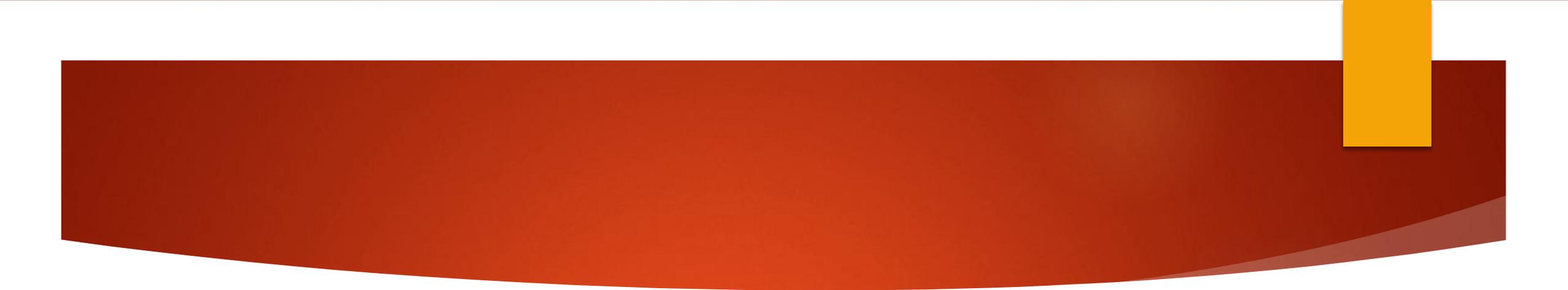


# ПСИХОЛОГИЯ И ТЕХНИКА УСПЕШНОГО РИЭЛТОРА

- Развитие уверенности в себе и позиции победителя.
- Методы активного поиска клиентов.
- Как вытащить клиента на встречу.
- **Уверенность при назначении высокой комиссии.**
- Техника выяснения потребностей СПИН.
- **Алгоритм обработки любого возражения.**
- Как полюбить сложную работу.

# Что вы продаете?

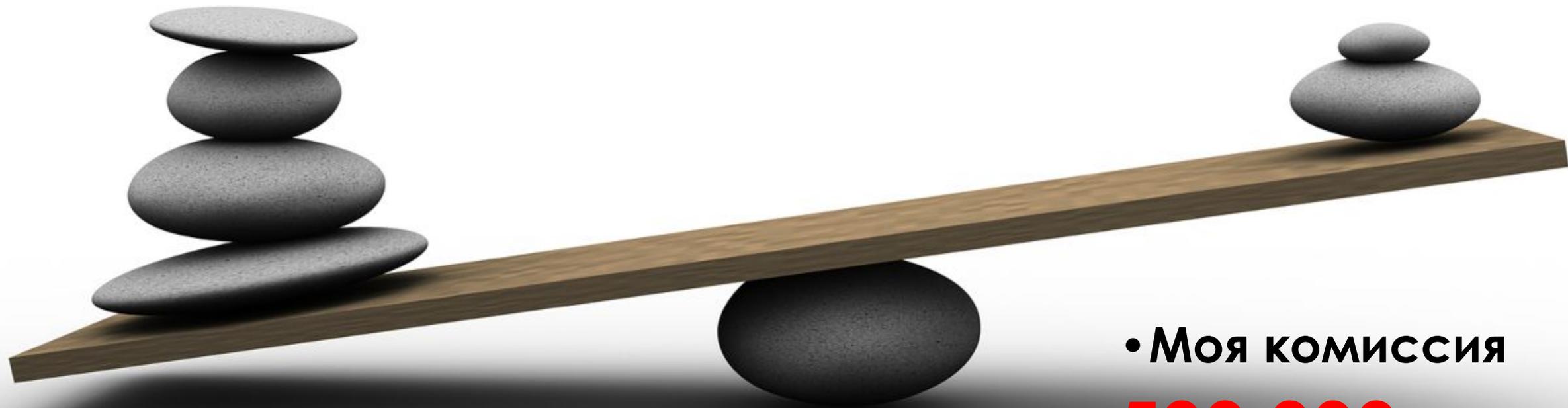
	У МЕНЯ ПОКУПАЮТ	Я ПРОДАЮ
Мой клиент продавец/покупатель		
Покупатель/продавец квартиры клиента		

- 
- Почему важно продавать дорого свои услуги?
  - Какие проблемы возникают у риэлторов, которые продают дешево?
  - Что мешает продавать дорого свою услугу?

# Идеология ВЫГОДЫ.

Сколько денег я зарабатываю  
клиенту?

# Ценность. Монетизация.



• **Моя комиссия**  
**500.000** руб.

- ▶ **ИТОГО:**
- ▶ **работая со мной, вы сможете сэкономить в среднем**

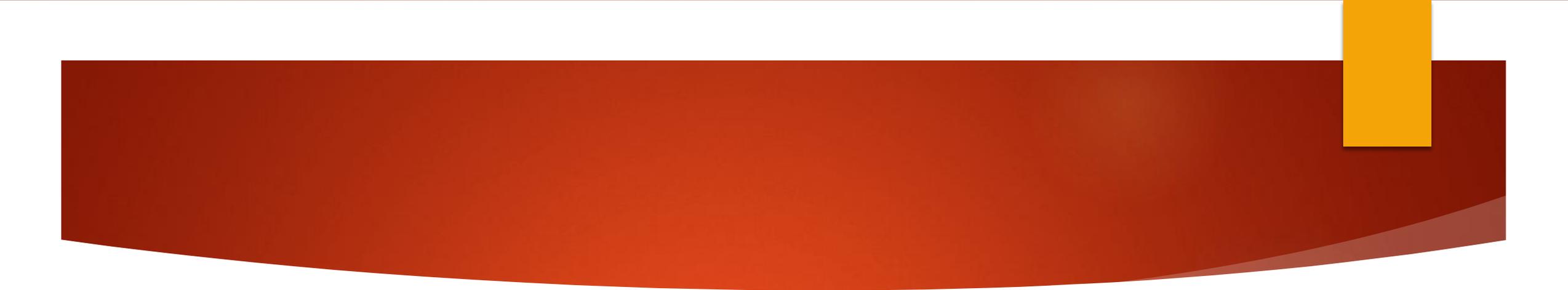
**1000.000** руб.

## Побуждение к договору

Показать, что клиент платит вам не из своих денег, а из денег, которые вы для него заработали/сэкономили.

### **Побуждение к действию.**

Показать, сколько конкретно денег теряет или зарабатывает клиент делая или не делая так, как вы говорите.

- 
1. Беспричинная уверенность.
  2. Техника монетизации выгод.

**Какие факторы влияют на формирование стоимости товаров и услуг?**

# Какие факторы влияют на формировании стоимости товаров и услуг?

Стоимость сырья?

Стоимость изготовления?

Транспортировка?

Наценка оптового склада?

Наценка мелкооптового склада?

Наценка розницы?

Налоги???

# Какая машина лучше:

ПОРШЕ КАЙЕН или ФОЛЬКЦВАГЕН ТАУРЕГ?



Алексей Осипенко

[www.gsl.su/realty/realty](http://www.gsl.su/realty/realty)

# Какие костюмы лучше:

▶ **ОНЕГИН** ИЛИ **ДОЛЬЧЕ И ГАБАННА?**



**Из чего складывается  
ваша стоимость.**



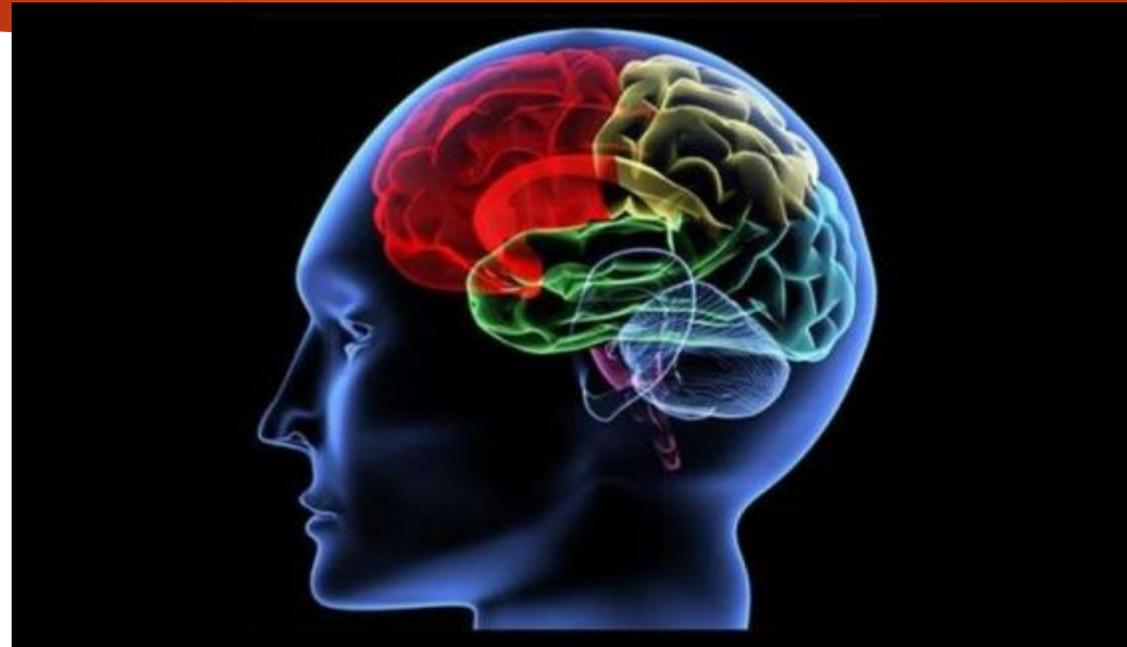
**Вы знаете риелторов, которые получают в «2 раза» больше комиссию чем Вы?**

- ▶ **Что особенного они знают и умеют, чего не знаете и не умеете Вы?**

# Где рождается рыночная стоимость?

Алексей Осипенко  
[www.gsl.su/realty](http://www.gsl.su/realty)

# В ГОЛОВЕ ПРОДАВЦА!!!



Алексей Осипенко  
[www.gsl.su/realty](http://www.gsl.su/realty)

# МОЯ ИСТОРИЯ.



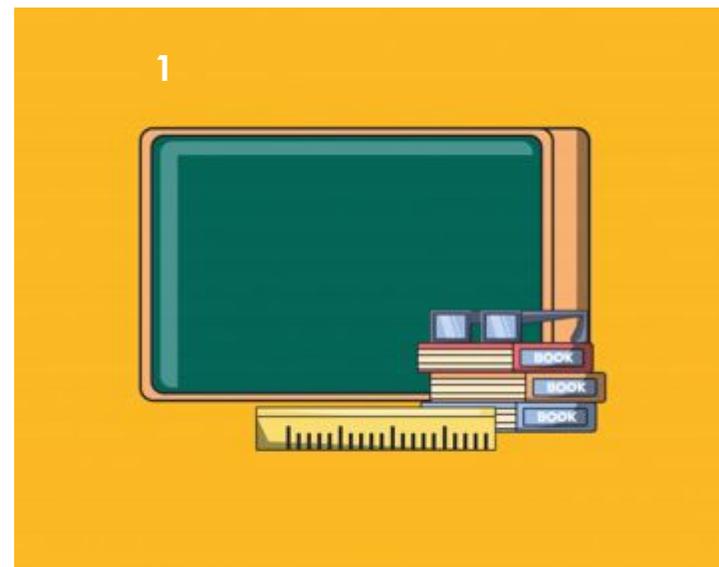
- ▶ **Тренинги по 3000 руб. дома для 5 человек за 8 занятий.**
- ▶ **Частные занятия 6 встреч за 11000 руб.**
- ▶ **Корпоративные тренинги 24 часа за 70000 руб.**
- ▶ **Корпоративные тренинги - 24 часа за 120000 руб.**
- ▶ **В прошлом году - 24 часа 200000 руб.**
- ▶ **В этом году - 24 часа 350000 руб.**
- ▶ **Рекорд – 1 день 350000 руб.**

Вилка цен  
на рынке  
риелторов

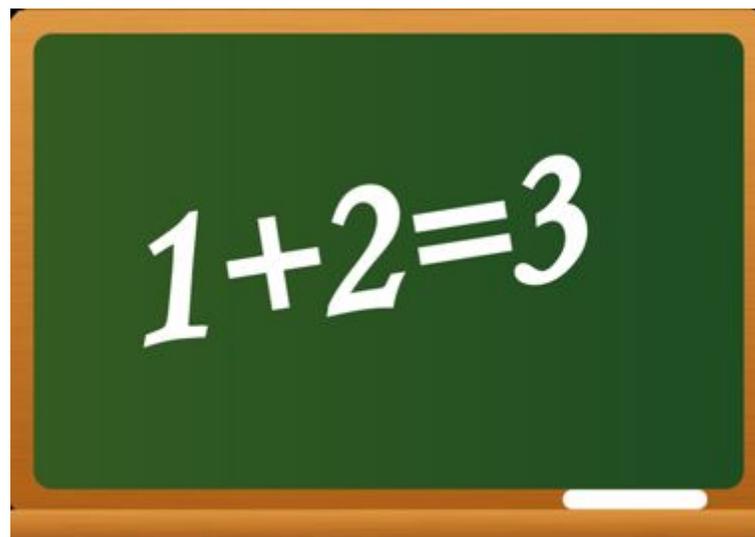


1. Напишите цифру комиссии, которую вам легко назвать.

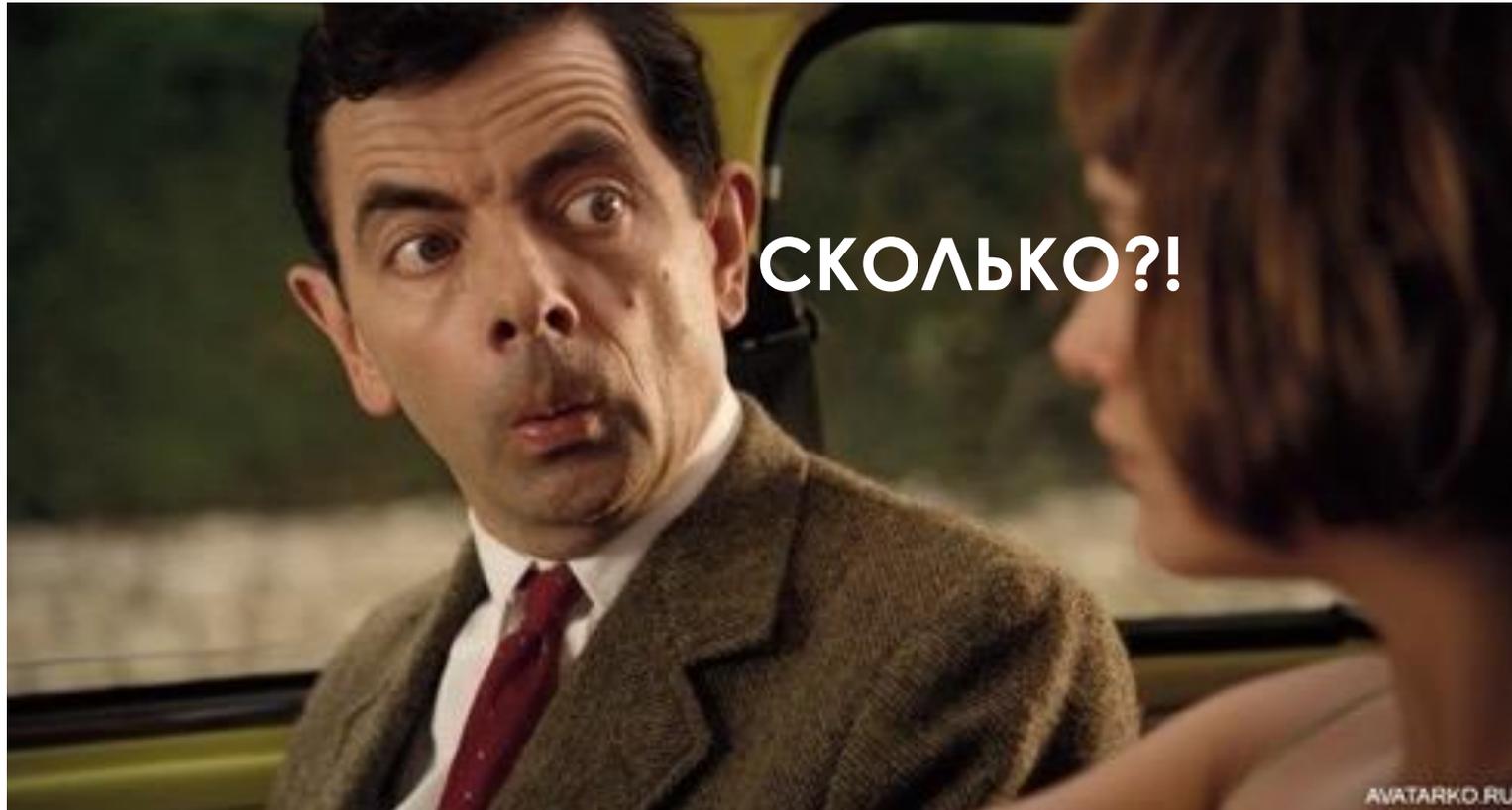
Упражнение



2. Добавьте к ней сколько-нибудь, чтобы было возможно, но уже не уютно.



3. Умножьте все это на 2, и  
представьте, как вы называете  
эту цифру клиенту.





Купят ли у Вас все?

Нет!

Только те, кто Вам нужен!!!

## Часть 2. Монетизация.

- ▶ **Монетизация –**

наглядная демонстрация, того сколько денег человек получит или сэкономит работая с Вами.

- ▶ Задача риэлтора – показать клиенту, что он вообще не платит комиссию из своих денег.
  - ▶ **Он платит комиссию из денег, сэкономленных риэлтором.**

# Как я поставил счетчики для воды!

Стоимость установки 2 счетчиков 4500 руб.

Стоимость усредненного расхода воды ежемесячно 2000 руб.

По счетчикам сумма расхода сокращается в 2 раза минимум. – 1000 руб.

Деньги за установку счетчика возвращаются за 5 месяцев. Потом я начинаю работать в ПЛЮС.



# Как я купил ЯМАХУ



# ценность обучения

- ▶ Команда 10 чел.
- ▶ До обучения.
- ▶ За месяц.
- ▶ 1 чел. – 50000 руб.
- ▶ 10 чел. – 500000 руб.
- ▶ После обучения.
- ▶ За месяц.
- ▶ 1 чел. – 50000 + 15000
- ▶ 10 чел. – 500000+ 150000
- ▶ За год X 12 = 1800000



- ▶ За год  $X \times 12 = 1\,800\,000$  руб. доп. дохода.
- ▶ Стоимость обучения 10 чел. от 50000 руб. до 300000 руб.
- ▶  $1\,800\,000 / 300\,000 = 6$
- ▶ 600% доходности на вложенные деньги.
- ▶ Более выгодных инвестиций НЕТ.

# Свойство-Выгода-Монетизация

- ▶ Из каких частей состоит Ваша услуга? Что вы делает для клиента?
- ▶ Что клиенту дает каждая отдельная часть вашей услуги?
- ▶ Сколько денег приносит каждая отдельная часть вашей услуги?



# Монетизация глобальная и мелочная



# глобальная



Подбор  
квартиры.

ПОТОРГУЕМСЯ?

Торг при  
покупке.



Знание  
инвестицион  
ных  
перспектив.



Выбор  
банка при  
ипотеке.



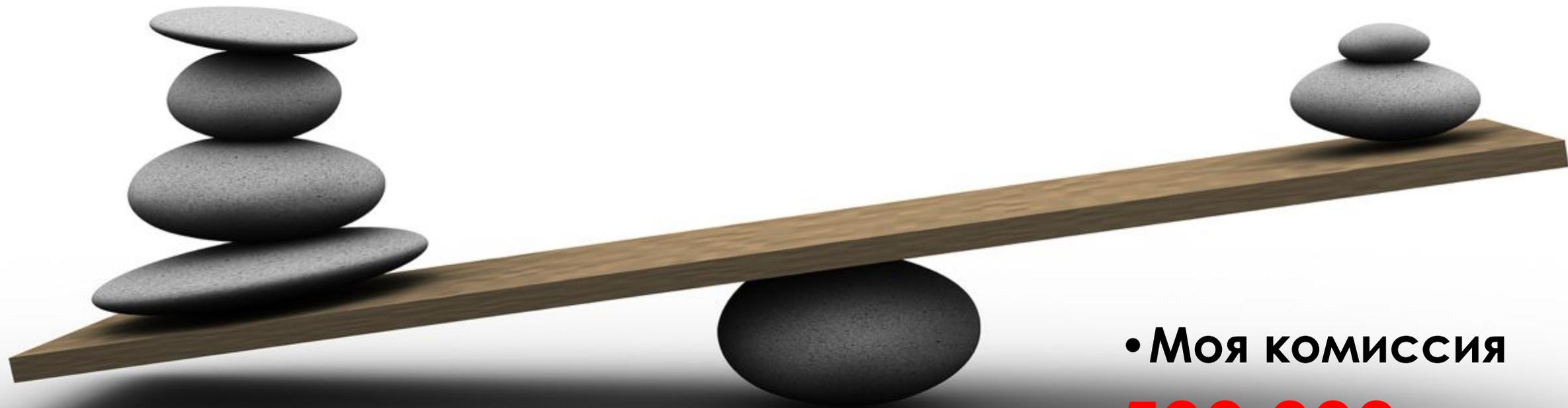
Организац  
ия  
передачи  
денег



Проверка.

- ▶ **Подбор квартиры – 300000руб.**
- ▶ **Торг при покупке – 50000-200000 руб.**
- ▶ **Знание инвестиционных перспектив – 500000 руб.**
- ▶ **Выбор банка при ипотеке. 300000 руб.**
- ▶ **Проверка – «8000000» руб.**
- ▶ **Организация передачи денег - ...**

# Ценность. Монетизация.



• **Моя комиссия**  
**500.000** руб.

- ▶ **ИТОГО:**
- ▶ **работая со мной, вы сможете сэкономить в среднем**

**1000.000** руб.

# ВЫГОДА ДЛЯ ПРОДАВЦА:

- ▶ РАБОТА НА ЭКСКЛЮЗИВЕ –
- ▶ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ ОБЪЕКТА –
- ▶ РЕКЛАМА РИЭЛТОРОМ –
- ▶ ПОДГОТОВКА ОБЪЕКТА -
- ▶ ПОКАЗЫ КВАРТИРЫ РИЭЛТЕРОМ –
- ▶ ОБОСНОВАНИЕ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА ПРЕЗЕНТАЦИЯ -
- ▶ ПЕРЕГОВОРЫ ТОРГ –
- ▶ ДОВОДИМ ДО ПРОДАЖИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ -
- ▶ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО НАЛОГАМ И ОПТИМИЗАЦИИ -
- ▶ БЫСТРО ПРОВЕДЕННАЯ АЛЬТЕРНАТИВА -
- ▶ КОМИССИЯ 6% - покупаем платежеспособных клиентов.

# Определение цены объекта

# Реклама риелтора

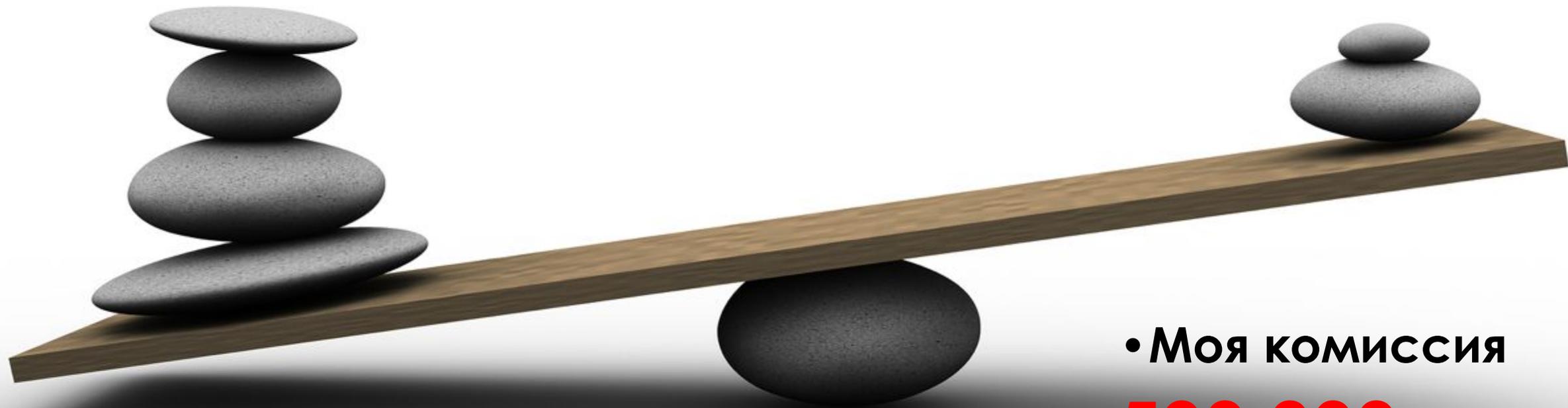
# Подготовка объекта

# Показы риелтором

# Работа на ЭКСКЛЮЗИВЕ



# Ценность. Монетизация.



• **Моя комиссия**  
**500.000** руб.

- ▶ **ИТОГО:**
- ▶ **работая со мной, вы сможете сэкономить в среднем**

**1000.000** руб.

## Мелочная.

Бесплатно буду  
рекламировать – 30000

Время на обработку  
информации – 20000

Пешком до метро – 90000 за  
5 лет.

Пешком до метро –  
**90.000** за **5** лет.





**ИТОГ:**  
Беспричинная уверенность

Монетизация

Алексей Осипенко

[www.gsl.su/realty](http://www.gsl.su/realty)

# ТРЕНИНГИ АЛЕКСЕЯ ОСИПЕНКО ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ АН КОМПЛЕКТ

1. КАК СДЕЛАТЬ СОТРУДНИКА СВЕРЭФФЕКТИВНЫМ.
2. КАК СОЗДАТЬ КОМАНДУ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ.
3. КАК РАЗВИТЬ ЛИДЕРСТВО И УВЕРЕННОСТЬ.
4. ЛИЧНЫЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ.

**+ КОМПЛЕКТ РИЭЛТОРА**

**35000 руб.**



**5000 руб.**



# КОМПЛЕКТ ТРЕНИНГОВ АЛЕКСЕЯ ОСИПЕНКО ДЛЯ РИЭЛТЕРОВ

- 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  
РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

• видео-тренинг  
• рабочая тетрадь  
• аудио-тренинг  
• проверочные вопросы

500-1000 руб.

Для продавцов  
4 СТРАТЕГИИ  
ДОРОГИХ ПРОДАЖ

• видео-тренинг 1,5 часа  
• рабочая тетрадь  
• презентация  
• книга

1000-2000 руб.

Для продавцов  
КАК ВЕРНУТЬ КЛИЕНТА  
КОТОРЫЙ СКАЗАЛ "НЕТ"

Учебный комплекс:  
• Презентация пауэр-поинт  
• Записи вебинара  
• Видео-тренинг  
• Аудиотренинг  
• Рабочая тетрадь  
• Книга

3000-5000 руб.

Для продавцов  
КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ РЫНКА

УЧЕБНЫЙ КОМПЛЕКС:  
• видео-тренинг  
• 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 КОМПЛЕКС:  
• видео-тренинг  
• книга  
• рабочая тетрадь

15000 руб.

1000руб.

Whatsap

8(985)968-64-65





**Как вернуть клиента,  
который сказал Вам «НЕТ».**



# Категории отвечающих на возражения

**Слабак**

**Скидочник**

**Борец-  
аргументатор**

**Монетизатор-  
переговорщик**

**Вспомните ситуацию,  
где вы слились,**

**вернитесь и  
продолжите борьбу**

Алексей Осипенко

ГОВОРОИТЬ

СПРАШИВАТЬ

аргумент

аргумент

вопрос

вопрос

вопрос

**ПРОКАЧАЙТЕ ВОЗРАЖЕНИЕ**

Уточняющие вопросы –  
главный навык!

Не говорите -  
**СПРАШИВАЙТЕ**

Это правильно





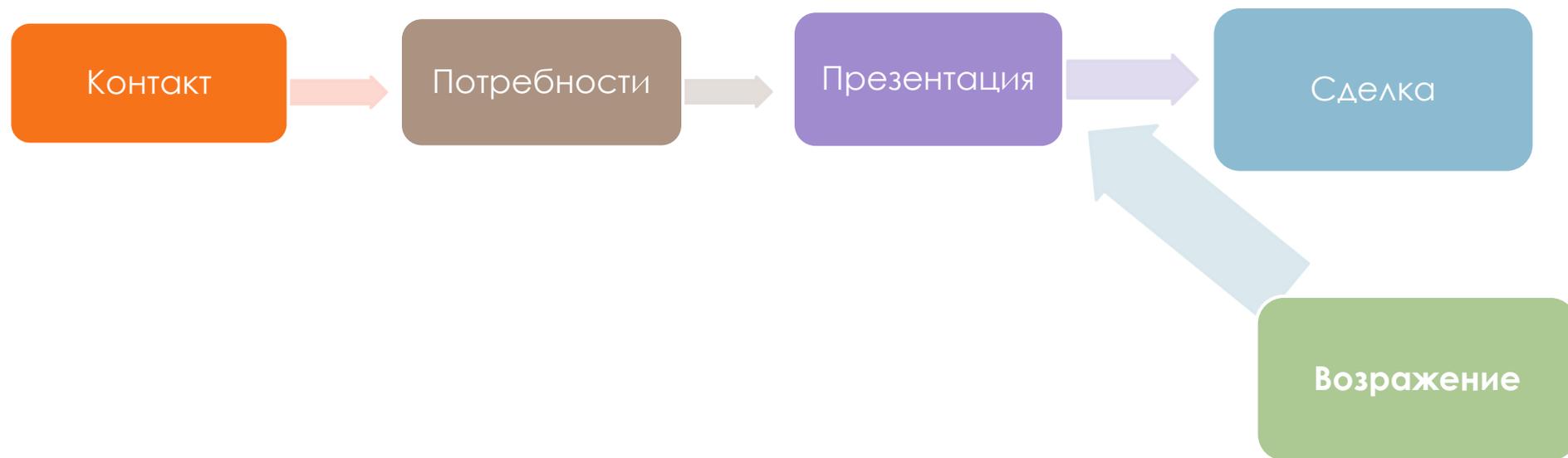
Это не правильно!!!

Дорого


# Дорого

<b>Бюджет</b>	
Сравнивает	
Торгаш	
Не рассчитывал	
Не понял ценности	

# Возражение - препятствие на пути завершения сделки



Что мы не будем называть обработкой  
возражений.



**5000 р.**



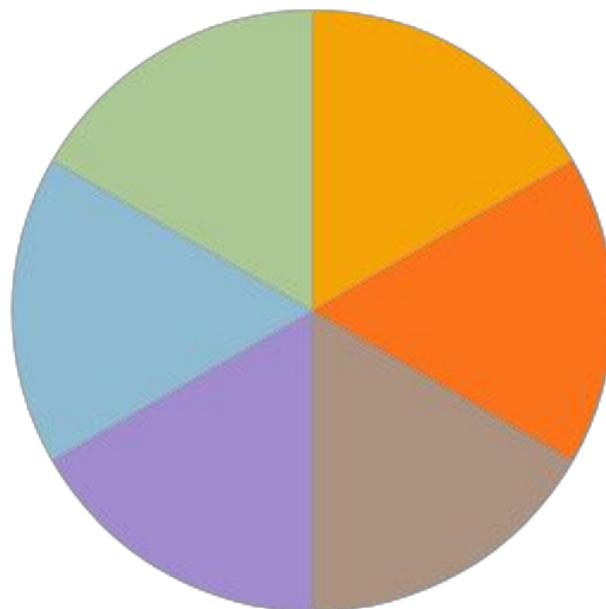
**3000 р.**



~~5000 p.~~  
3000 p.

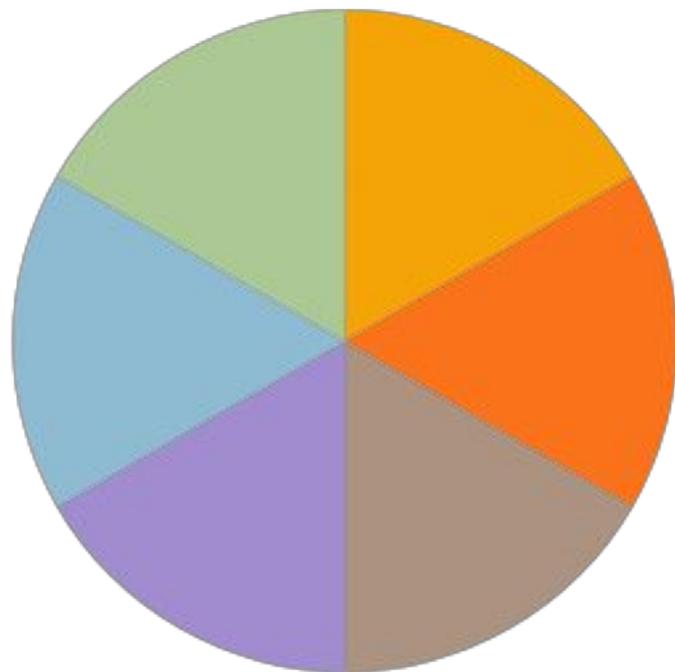
# Категории возражений.

Возражения



- Кв. 1
- Кв. 2
- Кв. 3
- Кв. 4
- Кв. 5.
- Кв. 6.

## Возражения



- Цена
- Товар
- Сервис
- Продавец
- Бренд
- Актуальность

# Возражения.

- ▶ У вас высокая комиссия
- ▶ Не хочу заключать эксклюзив.
- ▶ У меня есть знакомый риэлтор.
- ▶ Вы ни чем не отличаетесь от остальных.
- ▶ Я сам умею продавать квартиру. Вы мне не нужны.
- ▶ Я вас не знаю.
- ▶ Все риэлторы обманщики.



Напишите на бумаге самые частые  
возражения 5 шт.

# Алгоритм ответов на возражения

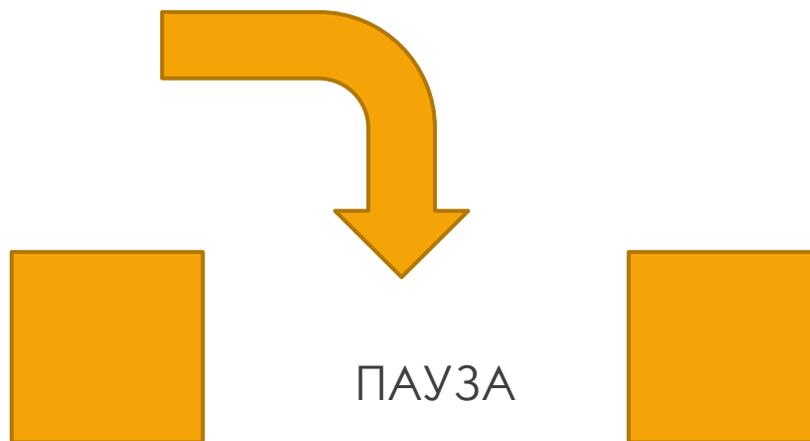
1. **Выслушать.**
2. **Проверить, правильно ли вы поняли.**
3. **Задать уточняющие вопросы.**
4. **Сделайте комплимент возражению.**
5. **Проверить на истинность и значимость возражения.**
6. **Присоединиться к возражению.**
7. **Ответить.**

# ПЕРУБЕДИТЬ НАДО

Рационально	Эмоционально
+ -	+ -
+ -	+ -
+ -	+ -

# Выслушать.

Негативная энергия



# Проверить, правильно ли вы поняли.

- ▶ 1. Приятно клиенту.
- ▶ 2. Вам понятно с чем работать.
- ▶ 3. Вы можете менять оттенки смысла.

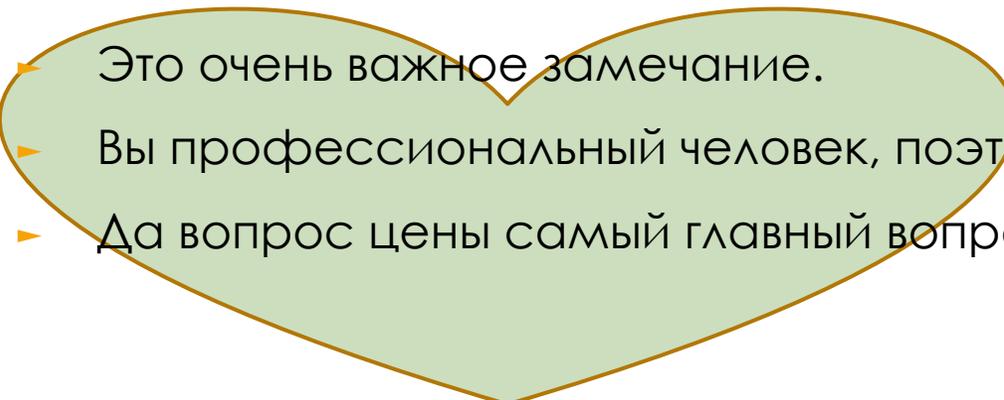
# Задать уточняющие вопросы.

- ▶ Почему это Вам кажется, дорогое?
- ▶ С кем Вы нас сравниваете?
- ▶ Где вы сможете получить то, что Вы хотите?
- ▶ О чем Вы собираетесь думать?
- ▶ Где именно Вы читали негативный отзыв?
- ▶ Почему Вы доверяете этому источнику?....
- ▶ .....

# Дорого

<b>Бюджет</b>	
Сравнивает	
Торгаш	
Не рассчитывал	
Не понял ценности	

# Сделать комплимент возражению

- ▶ ВНИМАНИЕ
  - ▶ НЕ ОБЪЕКТУ ВОЗРАЖЕНИЯ,
  - ▶ А ВОЗРАЖЕНИЮ или ВОЗРАЖАЮЩЕМУ
- 
- ▶ Это очень важное замечание.
  - ▶ Вы профессиональный человек, поэтому спрашиваете.
  - ▶ Да вопрос цены самый главный вопрос на этом этапе.....

# Проверить на истинность/ложность возражения

- ▶ Отложим на пару минут разговор о....., остальное Вас устраивает?
- ▶ Предположим, это мы решим, остальное в нашем предложении Вас устраивает?

# Присоединиться



**Давайте вместе подумаем, что с «ЭТИМ» делать.**

# Отвeтить.

- ▶ Готовьте ответы.
- ▶ Собирайте ответы.
- ▶ Подводите людей при помощи вопросов к ответам.

# Возражения.

- ▶ У вас высокая комиссия
- ▶ Не хочу заключать эксклюзив.
- ▶ У меня есть знакомый риэлтор.
- ▶ Вы ни чем не отличаетесь от остальных.
- ▶ Я сам умею продавать квартиру. Вы мне не нужны.
- ▶ Я вас не знаю.
- ▶ Все риэлторы обманщики.

# Переключить внимание.

- ▶ Переходите к обсуждению следующего вопроса или заключению сделки.



# Техники рассыпью

- ▶ Рефрейминг
- ▶ Бумиранг
- ▶ Смена роли клиента
- ▶ Дикобраз
- ▶ Дробление цены
- ▶ Наши плюсы их минусы





# КОМПЛЕКТ ТРЕНИНГОВ АЛЕКСЕЯ ОСИПЕНКО ДЛЯ РИЭЛТЕРОВ

- 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  
РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

• видео-тренинг  
• рабочая тетрадь  
• аудио-тренинг  
• проверочные вопросы

500-1000 руб.

Для продавцов  
4 СТРАТЕГИИ  
ДОРОГИХ ПРОДАЖ

• видео-тренинг 1,5 часа  
• рабочая тетрадь  
• презентация  
• книга

1000-2000 руб.

Для продавцов  
КАК ВЕРНУТЬ КЛИЕНТА  
КОТОРЫЙ СКАЗАЛ "НЕТ"

Учебный комплекс:  
• Презентация пауэр-поинт  
• Записи вебинара  
• Видео-тренинг  
• Аудиотренинг  
• Рабочая тетрадь  
• Книга

3000-5000 руб.

Для продавцов  
КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ РЫНКА

УЧЕБНЫЙ КОМПЛЕКС:  
• видео-тренинг  
• книга  
• рабочая тетрадь

2900 руб.

Для продавцов  
10 МЕТОДОВ АКТИВНОГО  
ПОИСКА КЛИЕНТОВ

ВИДЕО-ТРЕНИНГ 1,5 ЧАСА

500-1500 руб.

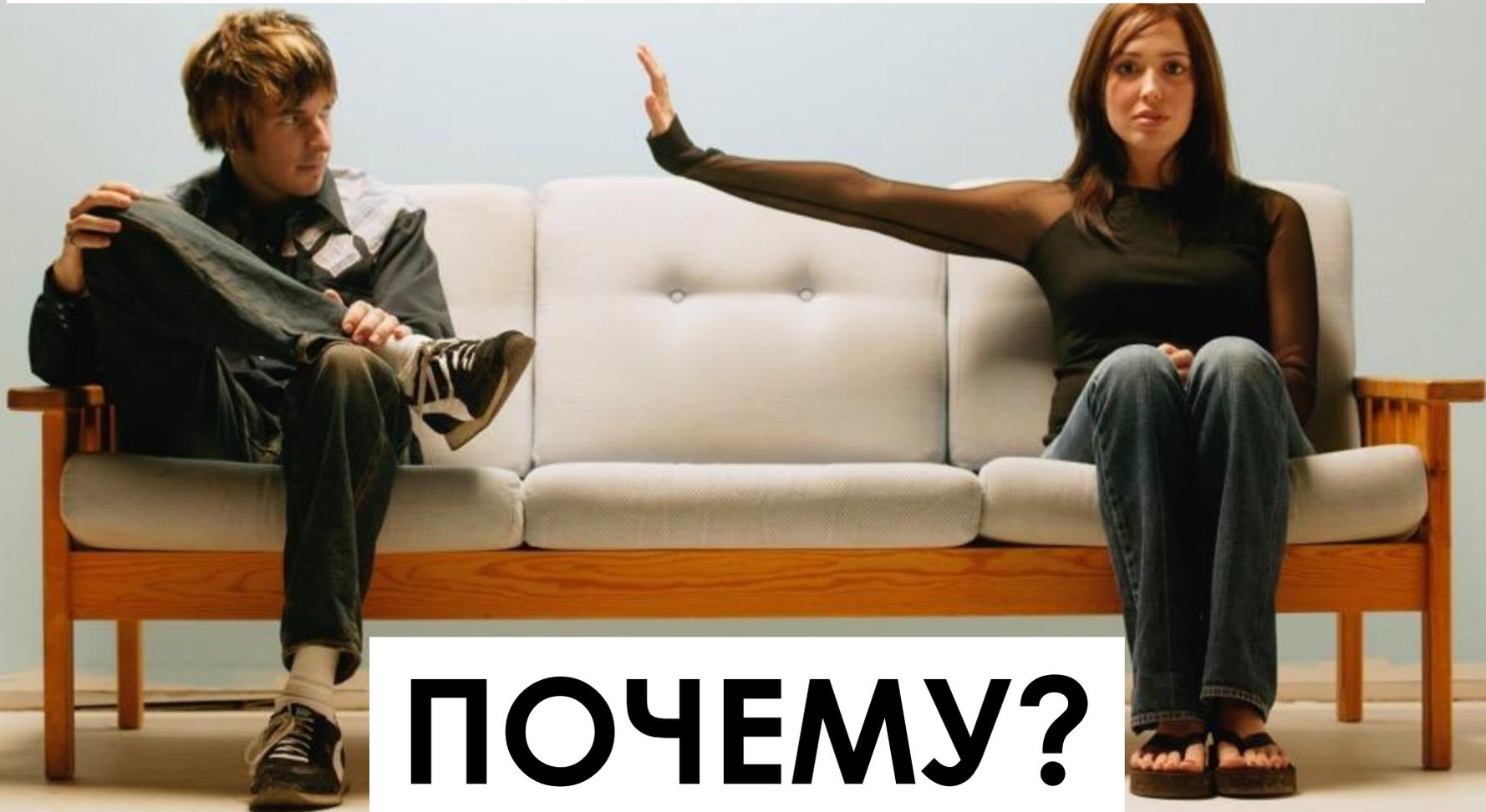
Для продавцов  
КАК ВЫТАЩИТЬ КЛИЕНТА  
НА ВСТРЕЧУ

УЧЕБНЫЙ КОМПЛЕКС:  
• видео-тренинг  
• книга  
• рабочая тетрадь

15000 руб.

1000руб.

# Не хочу заключать ЭКСКЛЮЗИВ



**ПОЧЕМУ?**

# Не хочу заключать эксклюзив! ПОЧЕМУ?

<b>Много - значит быстрее</b>	????????????????????
<b>Не доверяю вам</b>	????????????????????
<b>А если я сам найду клиента</b>	????????????????????
<b>Был негативный опыт</b>	????????????????????
	????????????????????

Далее в рабочих тетрадях...

# ПРИГЛАШАЮ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

## **1. Руководители –**

построение системы обучения, продаж, заказ тренинга, выбор системы обучения.

## **2. Бизнес-тренеры -**

как правильно обучать и как развивать карьеру.

# Корпоративное предложение

**2 тренинга онлайн по 2 часа.**

**Закрепление.**

**30000 руб.**

# Темы на следующий раз.

1.

**Установление доверительных отношений.**

**СПИН продажи.**

**Уверенность. Позиция победителя.**

2.

**Работа в стрессе, давлении, манипуляциях. Ассертивность.**

**Как вытащить клиента на встречу. Звонки.**

**Методы активного поиска клиентов.**

**Самомотивация. Как полюбить сложную работу.**

# ТРЕНИНГИ АЛЕКСЕЯ ОСИПЕНКО ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ АН КОМПЛЕКТ

1. КАК СДЕЛАТЬ СОТРУДНИКА СВЕРЭФФЕКТИВНЫМ.
2. КАК СОЗДАТЬ КОМАНДУ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ.
3. КАК РАЗВИТЬ ЛИДЕРСТВО И УВЕРЕННОСТЬ.
4. ЛИЧНЫЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ.

**+ КОМПЛЕКТ РИЭЛТОРА**

**35000 руб.**

3500 руб.

Для руководителей  
ТРЕНИНГ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ  
ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

Алексей Осипенко

ТРЕНИНГ  
ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ  
ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

Учебный комплект  
- видео - тренинг  
- рабочая тетрадь  
- книга

4500 руб.

Для руководителей  
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
ПРОДАЖАМИ ИЛИ КАК СОЗДАТЬ  
КОМАНДУ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
ПРОДАЖАМИ ИЛИ КАК СОЗДАТЬ  
КОМАНДУ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ

Алексей Осипенко

- видео - тренинг  
- книга  
- презентация  
- рабочая тетрадь

1500 руб.

Для руководителей  
ЛИДЕРСТВО И АСЕРТИВНОСТЬ

ЛИДЕРСТВО  
И  
АСЕРТИВНОСТЬ

Алексей Осипенко

- видео-тренинг 2 часа

900 руб.

Управление временем  
ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

Алексей Осипенко

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

- аудио-тренинг 2 часа



**5000 руб.**



# КОМПЛЕКТ ТРЕНИНГОВ АЛЕКСЕЯ ОСИПЕНКО ДЛЯ РИЭЛТЕРОВ

- 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  
РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ

• видео-тренинг  
• рабочая тетрадь  
• аудио-тренинг  
• проверочные вопросы

500-1000 руб.

Для продавцов  
4 СТРАТЕГИИ  
ДОРОГИХ ПРОДАЖ

• видео-тренинг 1,5 часа  
• рабочая тетрадь  
• презентация  
• книга

1000-2000 руб.

Для продавцов  
КАК ВЕРНУТЬ КЛИЕНТА  
КОТОРЫЙ СКАЗАЛ "НЕТ"

Учебный комплекс:  
• Презентация пауэр-поинт  
• Записи вебинара  
• Видео-тренинг  
• Аудиотренинг  
• Рабочая тетрадь  
• Книга

3000-5000 руб.

Для продавцов  
КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ РЫНКА

УЧЕБНЫЙ КОМПЛЕКС:  
• видео-тренинг  
• 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 КОМПЛЕКС:  
• видео-тренинг  
• книга  
• рабочая тетрадь

15000 руб.

1000руб.

Whatsap

8(985)968-64-65



# Интенсив для руководителей и тренеров

**Тренинг-тренеров. Один день. Онлайн.**

- ▶ Создадим ваш тренинг.**
- ▶ Проведете часть тренинга.**
- ▶ Получите обратную связь.**
- ▶ 5000 руб. + комплект руководителя + рабочие тетради к 3 тренингам.**