

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 олеографии! Помните мир вокруг, ночное с...

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 МАСТЕРА

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

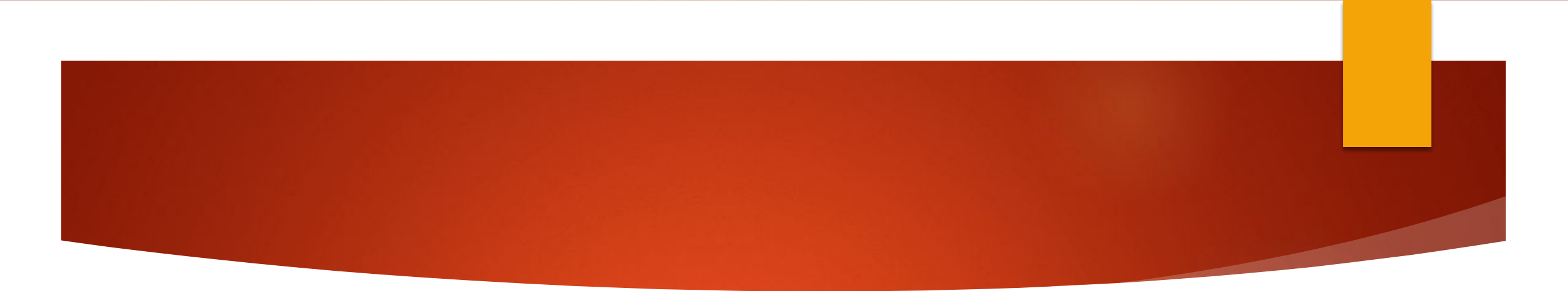


ПСИХОЛОГИЯ И ТЕХНИКА УСПЕШНОГО РИЭЛТОРА

- 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?

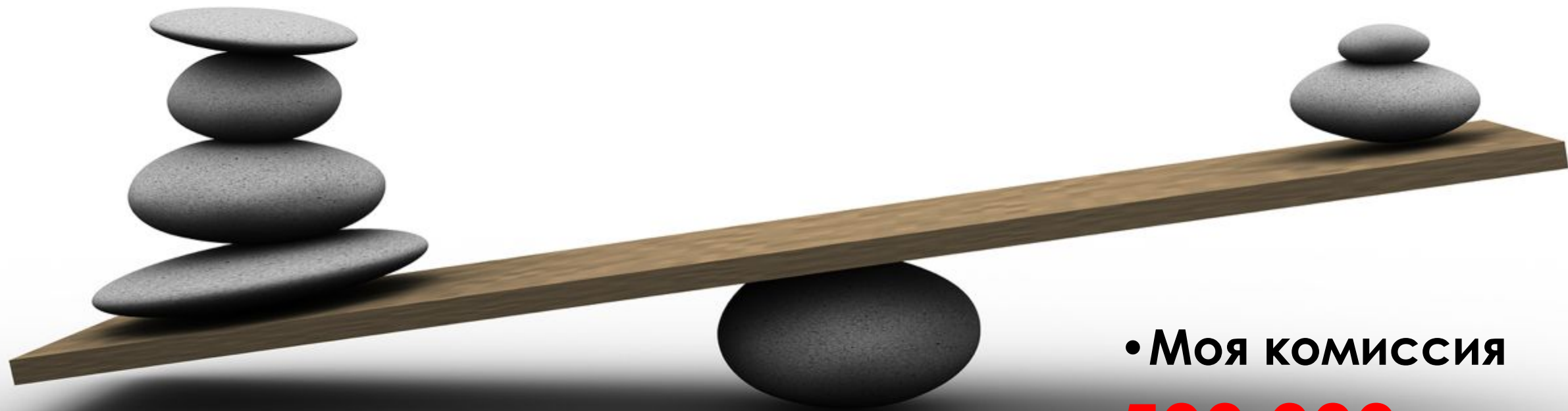
	У МЕНЯ ПОКУПАЮТ	Я ПРОДАЮ
Мой клиент продавец/покупатель		
Покупатель/продавец квартиры клиента		

- 
- 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

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

В ГОЛОВЕ ПРОДАВЦА!!!



Алексей Осипенко
www.gsl.su/realty

МОЯ ИСТОРИЯ.



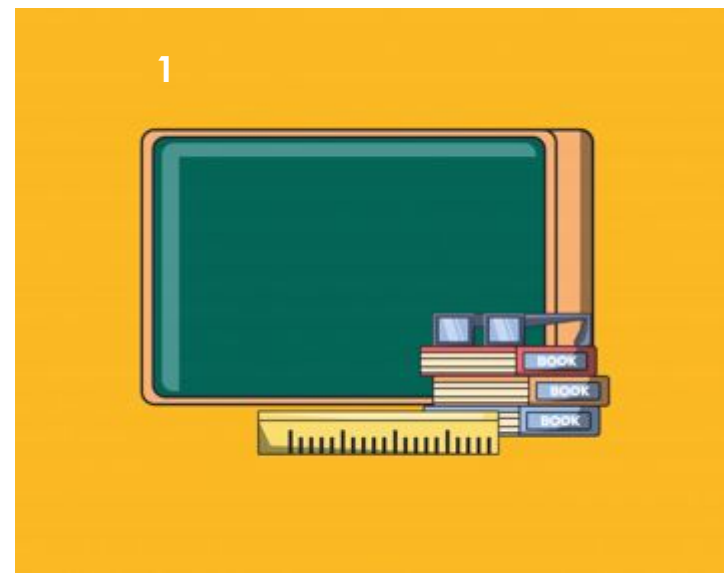
- ▶ Тренинги по 3000 руб. дома для 5 человек за 8 занятий.
- ▶ Частные занятия 6 встреч за 11000 руб.
- ▶ Корпоративные тренинги 24 часа за 70000 руб.
- ▶ Корпоративные тренинги - 24 часа за 120000 руб.
- ▶ В прошлом году - 24 часа 200000 руб.
- ▶ В этом году - 24 часа 350000 руб.
- ▶ Рекорд – 1 день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

Вилка цен
на рынке
риелторов

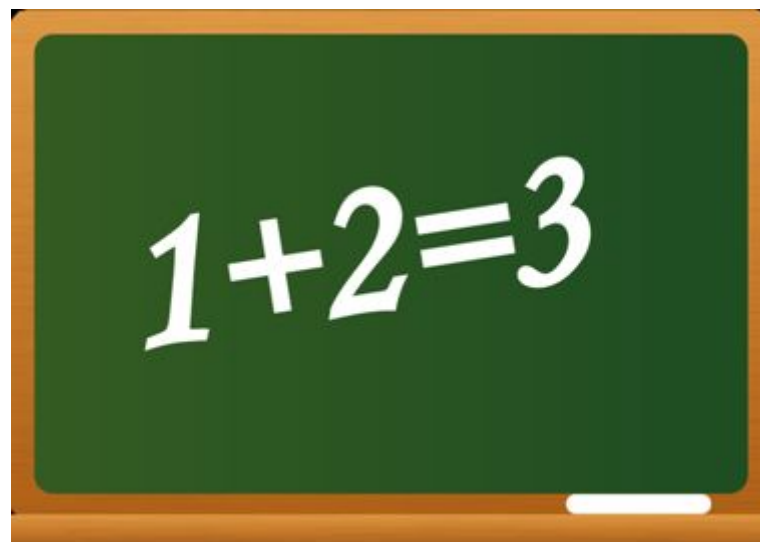


1. Напишите цифру комиссии, которую вам легко назвать.

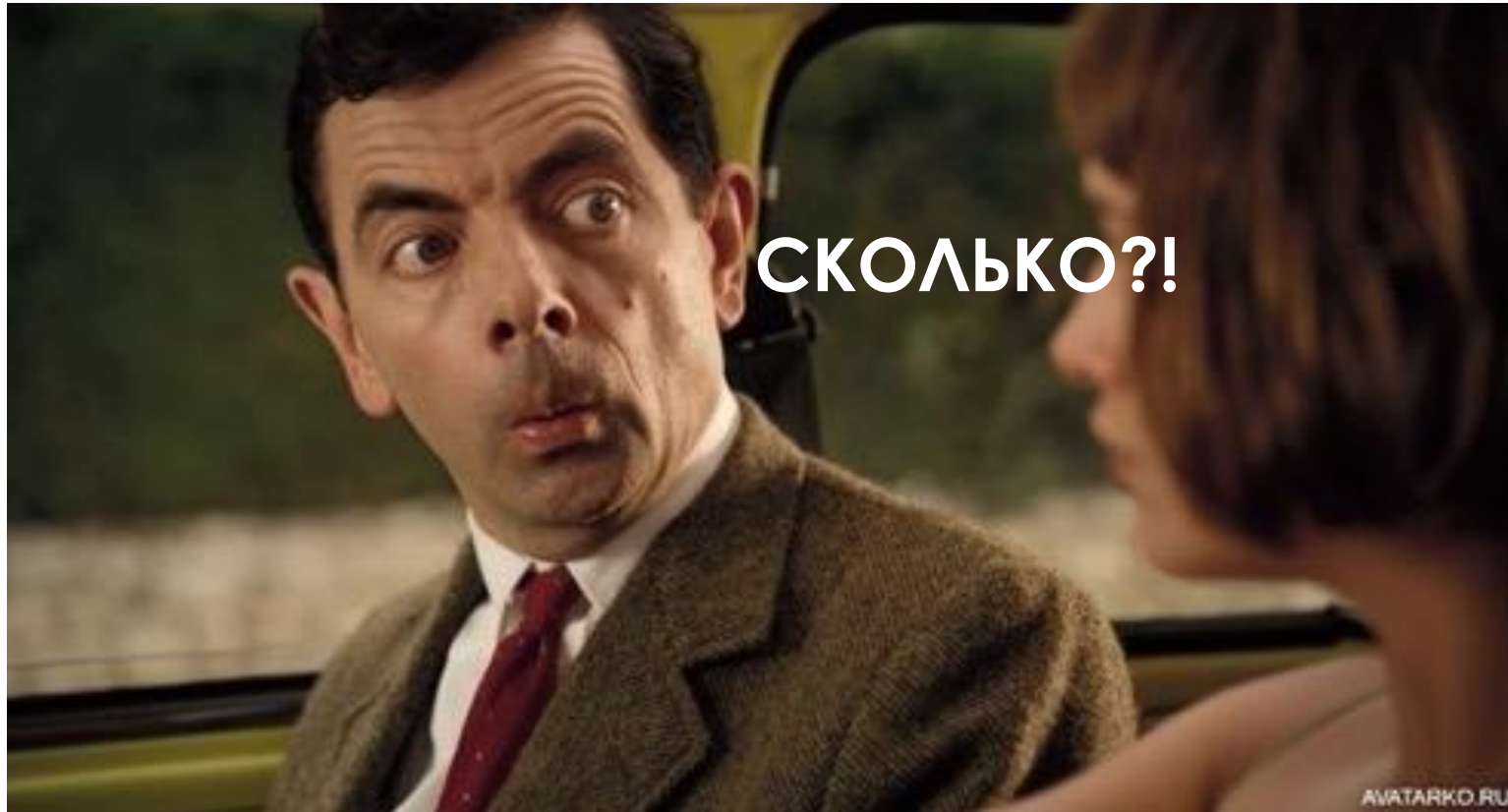
Упражнение



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


$$1+2=3$$

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 $X \times 12 = 1800000$ руб. доп. дохода.
- ▶ Стоимость обучения 10 чел. от 50000 руб. до 300000 руб.
- ▶ $1\ 800\ 000 / 300000 = 6$
- ▶ 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.**



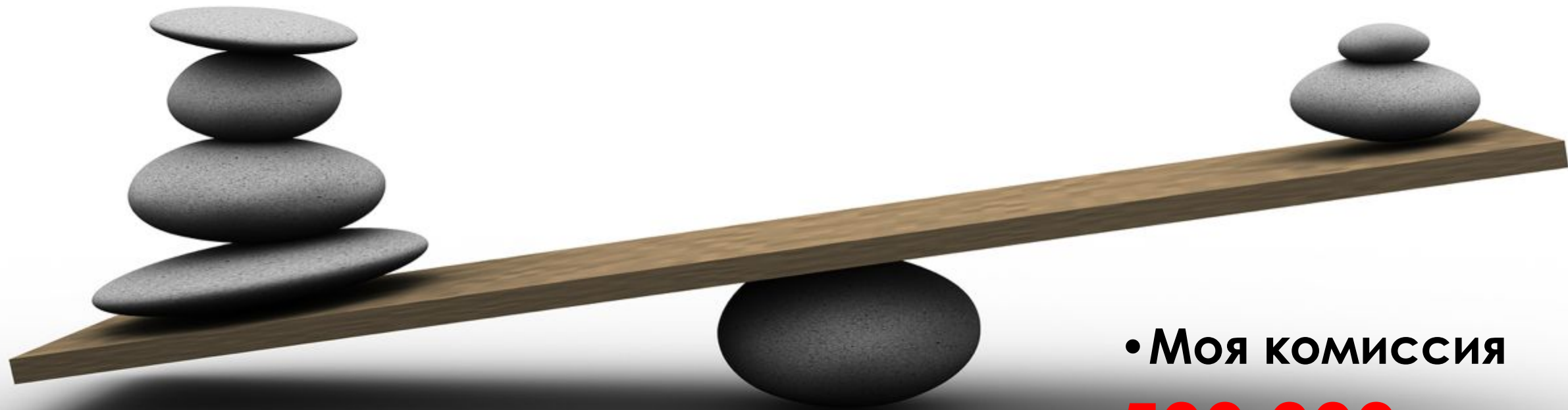
**Организац
ия
передачи
денег**



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

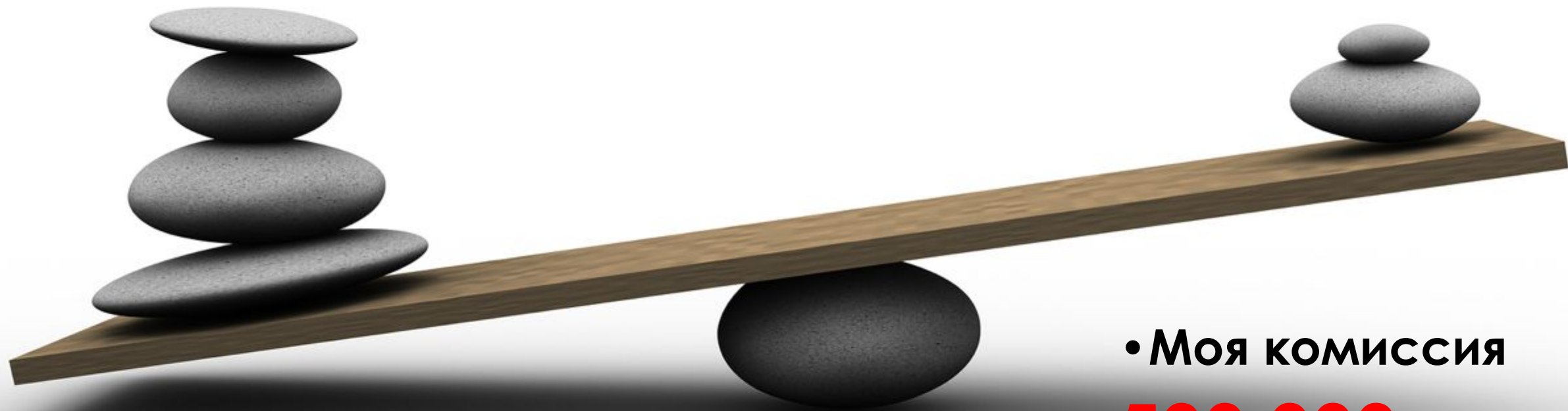
Подготовка объекта

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

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





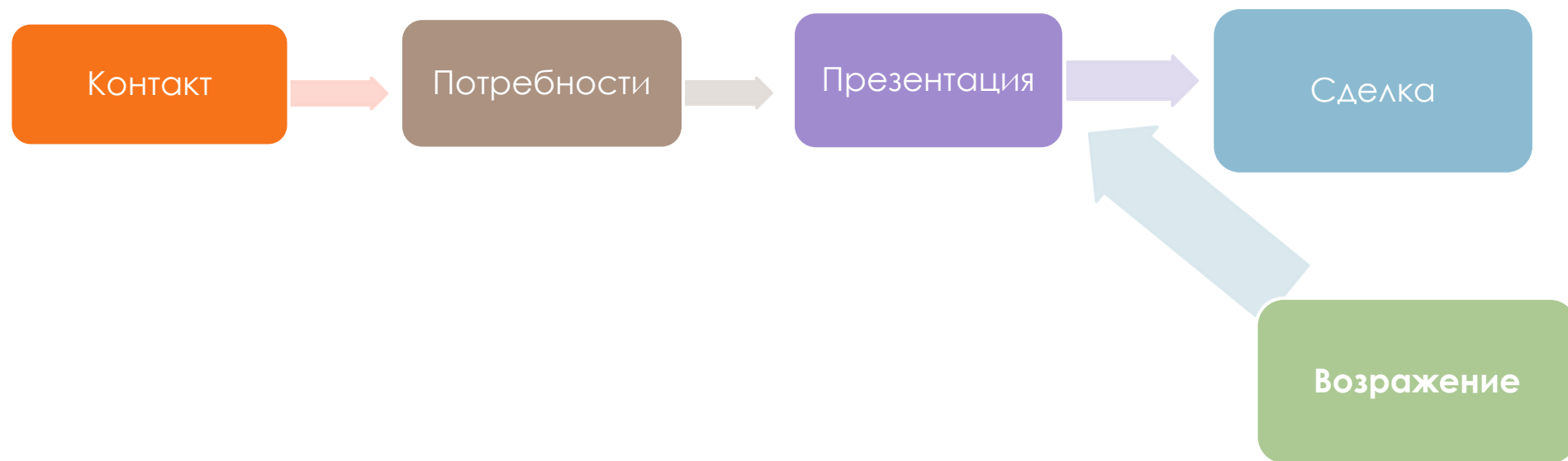
Это не правильно!!!

Дорого

Дорого

Бюджет	
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

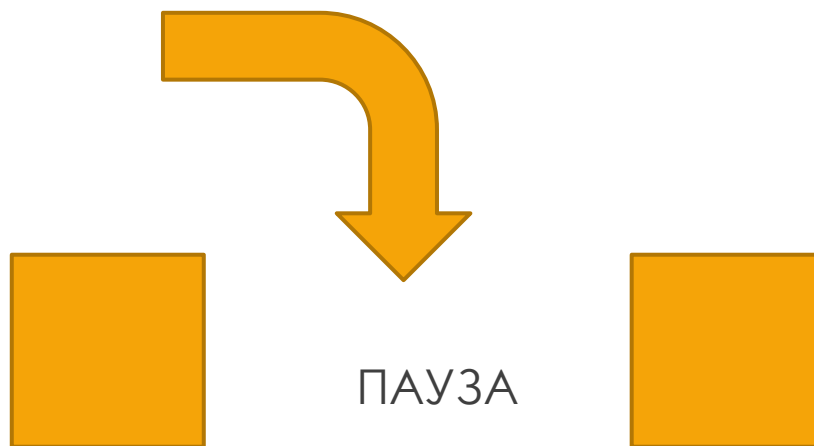
1. **Выслушать.**
2. **Проверить, правильно ли вы поняли.**
3. **Задать уточняющие вопросы.**
4. **Сделайте комплимент возражению.**
5. **Проверить на истинность и значимость возражения.**
6. **Присоединиться к возражению.**
7. **Ответить.**

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.

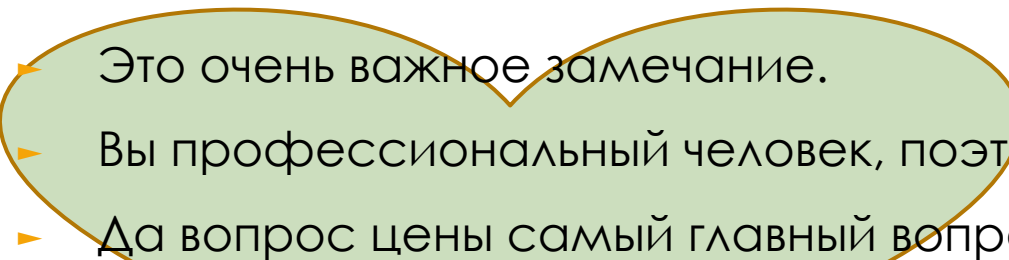
Задать уточняющие вопросы.

- ▶ 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

Бюджет	
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

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.

Не хочу заключать ЭКСКЛЮЗИВ



ПОЧЕМУ?

Не хочу заключать эксклюзив! ПОЧЕМУ?

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

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.



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.**