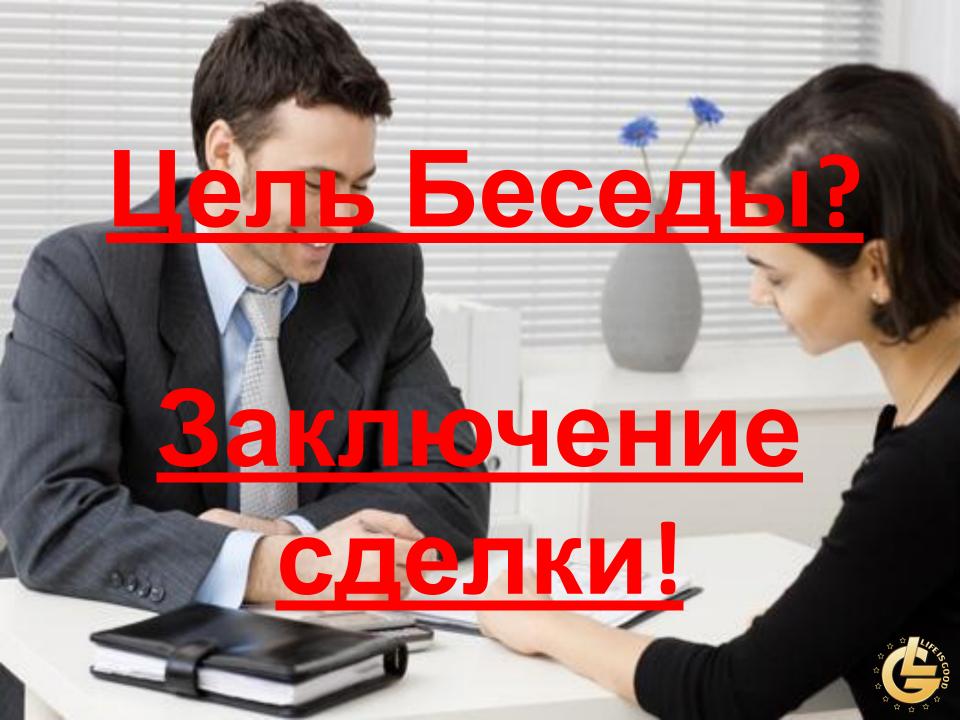
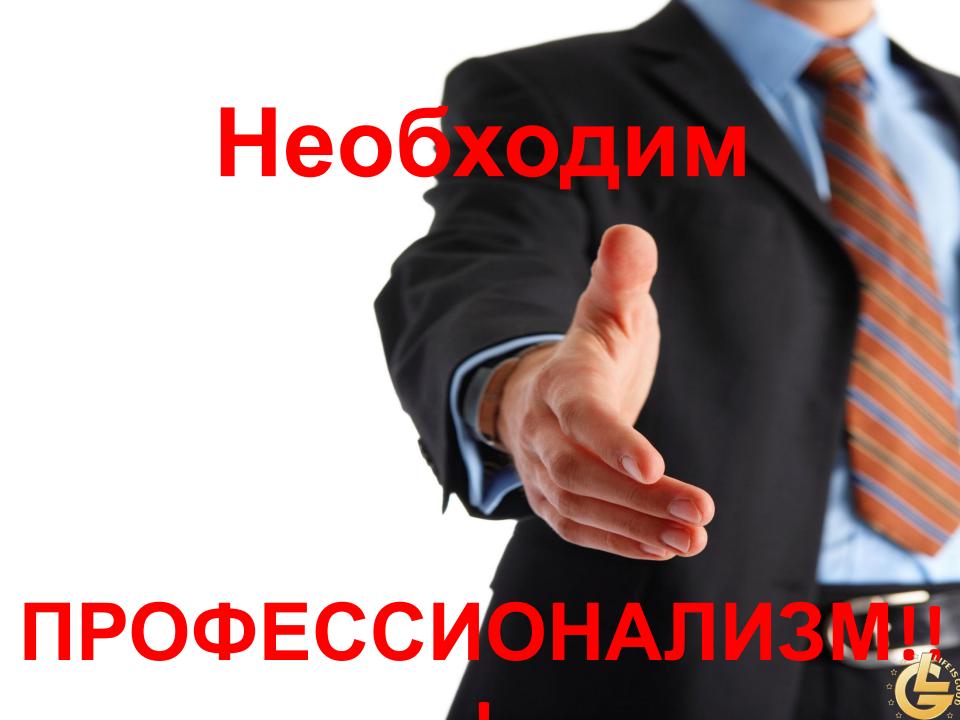




Пути к клиенту







екреты нашего SER CIEA









Вызвать желание купить...



Стать экспертом

Знать:

- Законодательные основы нашего бизнеса
- Финансовые основы нашего бизнеса
- Технические основы нашего бизнеса
- Как регистрировать клиента и осуществлять оплату



БЕСКОНЕЧНЫЙ СПИСОК

Janice Adams	Elissa Fleak	Cherliyn Lee	Tohme Ramses
David Adams	Susan Etok	Robert Linnell	Toby Rici
Alberto Alvarez	Eucen Fu	Jaime Lintemoot	Janet Rimicci
Nicole Alvarez	Nathan Gibbs	Simon Lo	Steve Robel
Dan Anderson	Antoinette Gill	Kimberly Love	Christopher Rogers
Sade Anding	Paul Gongaware	Timothy Lopez	Amir Dan Rubin
John Andrews	Mark Goodwin	Gene Loveland	Richard Ruffalo
Erwin Azurdia	Carroll Greuel	Nenita Malibiran	Stacey Howe Ruggles
Edgar Barrios	Haraszti, Joseph	Stephen Marks	Robert Russell
Rudolf Bedford	Hoeffler, Steven	Orlando Martinez	Grace Rwaramaba
Behnke, Detective	Quan Hadong	Stephen Marx	Karl Sanger
Michelle Bella	Reynoldo Henry	Allan Metzger	Lakshmanan Sathyavagiswaran
Jacqueline Benjamin	Brett Heron	Dan Meyers	Richard Senneff
Martin Blount	Richard Holly	Jeffrey Mills	Spencer Shelton
Donald Boger	Steven Howard	James Moore	Russell Sherwin
Gary Brigandy	Blanket Jackson	Bridgette Morgan	David Slavit
Vanessa Brooks	Jackie Jackson	Marshall Morgan	Scott Smith
Julie Brown	Janet Jackson	Faheem Muhammad	Alon Steinberg
Robert Budd	Jermaine Jackson	Roselyn Muhammad	Jeff Strohm
Steven Burdick	Joe Jackson	Connie Ng	Diego Tabares

ДА!

• HET!

• 50/50



- 1. Ф.И.О
- 2. Дата и место рождения
- 3. Домашний адрес, телефон
- 4. Где и когда учился
- 5. Семейное положение 1111 Я 6. Дети (количество, возраст)

- 7. Место, работы должность
- 8. Доходы, вложение денег
- 9. Перспектива в жизни
- 10. Какая-либо деятельность





МЕСТО И ВРЕМЯ ВСТРЕЧИ:

- интрига по телефону
- прием «выбор без выбора»
- звонок вежливости!
- условия диктуете ВЫ!





Мы продаём себя

10% - что говоришь

40 % - как говоришь

50 % - как выглядишь







Вызвать желание купить...



ГОВОРИТЕ О ЖИЗНИ

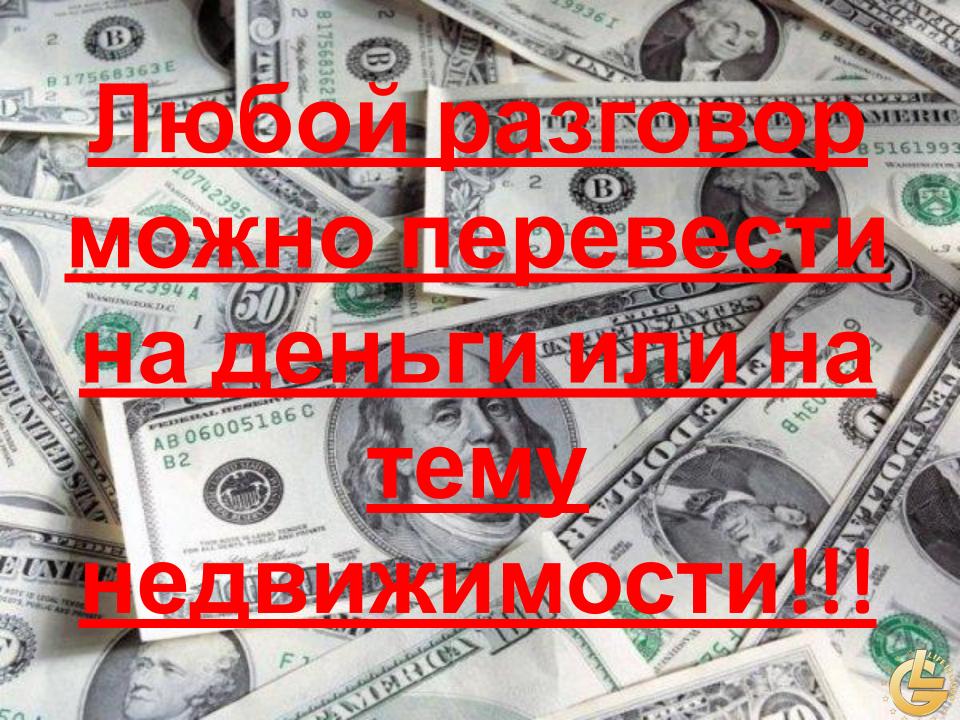


Нам нравятся люди похожие на нас

- Хобби
- Земляки
- Путешествия







Решение вопроса есть!





С чего начать разговор

- 1. Вы когда-нибудь задумывались о покупке собственной квартиры для себя или своих детей?
- 2. А когда Вы думаете о своей квартире, какие чувства Вы испытываете?
- 3. А можно спросить почему для Вас это так важно?



С чего начать разговор

- 4. Раз мы уже говорим на эту тему, а какую именно квартиру Вы себе выбирали?
- 5. А для чего Вам нужна эта квартира?
- 6. Вы действительно хотите купить такую квартиру?
- 7. А почему Вы до сих пор её не приобрели?
- 8. А Вы хотите купить квартиру подороже и долго расчитываться или как можно дешевле и рассчитаться быстро?



С чего начать разговор

- 9. Я Вас правильно понял, Вам нужна квартира....Для Вас это важно потому что...при этом Вы готовы платить примерно...хотелось бы не переплачивать большие проценты и быстро рассчитаться, это так?
- 10. А если бы такая возможность была, то было бы Вам интересно об этом узнать?















Если клиент задает вам вопрос

- Вопрос нужно похвалить:
- «Какой хороший вопрос!!! Мне никто еще не задавал подобные вопросы!!!»
- Вопрос нужно выделить:
- « Если я правильно вас услышал, то вы задали вопрос...»
- Вопрос нужно «вернуть» клиенту:
- «Если я отвечу на ваш вопрос, мы продолжаем заполнять документы?»
- Или «А что для вас означает...»



«Ссылка на авторитет»

Ты, как грамотный человек, отлично понимаешь...

Всем известно, что...

Подавляющее большинство единогласны в том, что...



С клиентом не нужно спорить, с клиентом нужно соглашаться







1. НАДЁЖНОСТЬ

- 1. Британское законодательство
- 2. Залоговая стоимость
- 3. Сильная диверсификация





VISTA

ПОСТОЯННЫЙ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ



Завершение сделки – острие продаж!







Вопросы к клиенту:

- Я все понятно рассказал? ДА!
- Ты все хорошо понял? ДА!
- Это интересно, не так ли? ДА!



Альтернативный вопрос:

- Скажи, пожалуйста, открываем счёт VISTA только напад али тегваютворерографияв ръбли
- Свол роспувациомуламиченту... минимальный счет или можем говорить о более серьезной сумме?
- Скажи, пож-та, теое хотельсь бы иметь счет в долларах или в евро?



Научитесь читать знаки...

- Клиент подвигается ближе к вам...
- У клиентриобрастиесчётаа...
- Клиен Богдазиврит пурограмму
- Клиент «открытвается» Y!!!









Бизнес







...