





Пути к клиенту





Цель Беседы?

Заключение

сделки!



Необходим

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ!!



Секреты нашего МАСТЕРСТВА









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		Cherlynn 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	●	Haraszi, Joseph	●	Stephen Marks		Robert Russell	
Rudolf Bedford		Hoeffler, Steven		Oriando 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 Slavitz	●
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!

● НЕТ!

● 50/50

1. Ф.И.О
2. Дата и место рождения
3. Домашний адрес, телефон
4. Где и когда учился
5. Семейное положение
6. Дети (количество, возраст)
7. Место, работы должность
8. Доходы, вложение денег
9. Перспектива в жизни
10. Какая-либо деятельность помимо работы (Хобби)
11. Характер

Информация о клиенте



МЕСТО И ВРЕМЯ ВСТРЕЧИ:

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





Первое



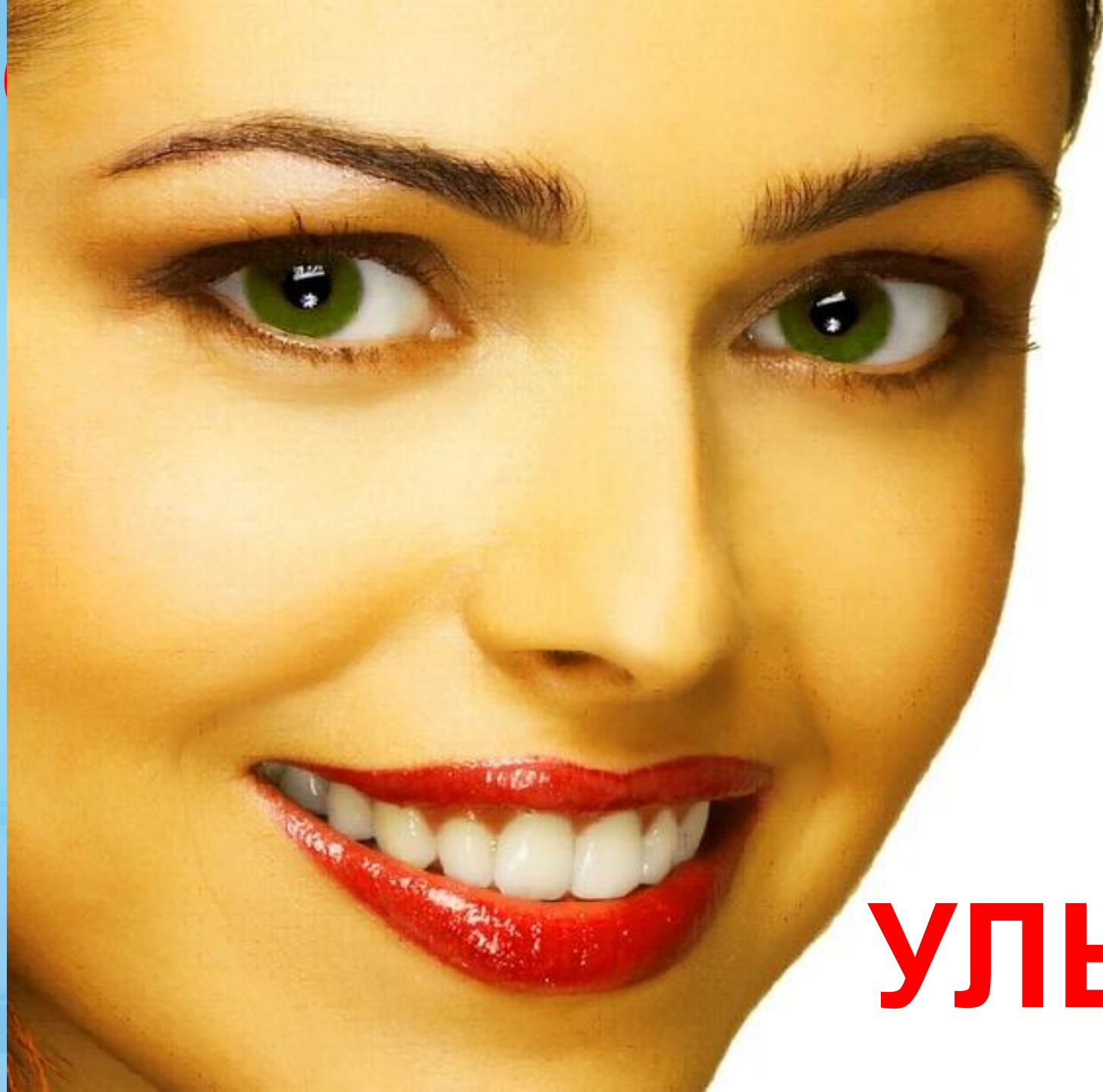
Мы продаём себя

10% - что говоришь

40 % - как говоришь

50 % - как выглядишь





УЛЫБҚ



A ginger cat is sitting on the left, looking towards a mirror on the right. The mirror is mounted on a dark wooden stand and shows a lion's head. The background is plain white.

УВЕРЕННОСТЬ В
СЕБЕ!!!

Вызвать желание купить...



ГОВОРИТЕ О ЖИЗНИ



- Хобби
- Земляки
- Путешествия

Нам нравятся
люди похожие
на нас



Слушайте своего
клиента!



З
В
В
В
ШО

ИТЕ
ИТЕ
Ы
СТИ

**Любой разговор
можно перевести
на деньги или на
тему
недвижимости!!!**



**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?





BEST WAY

VISTA

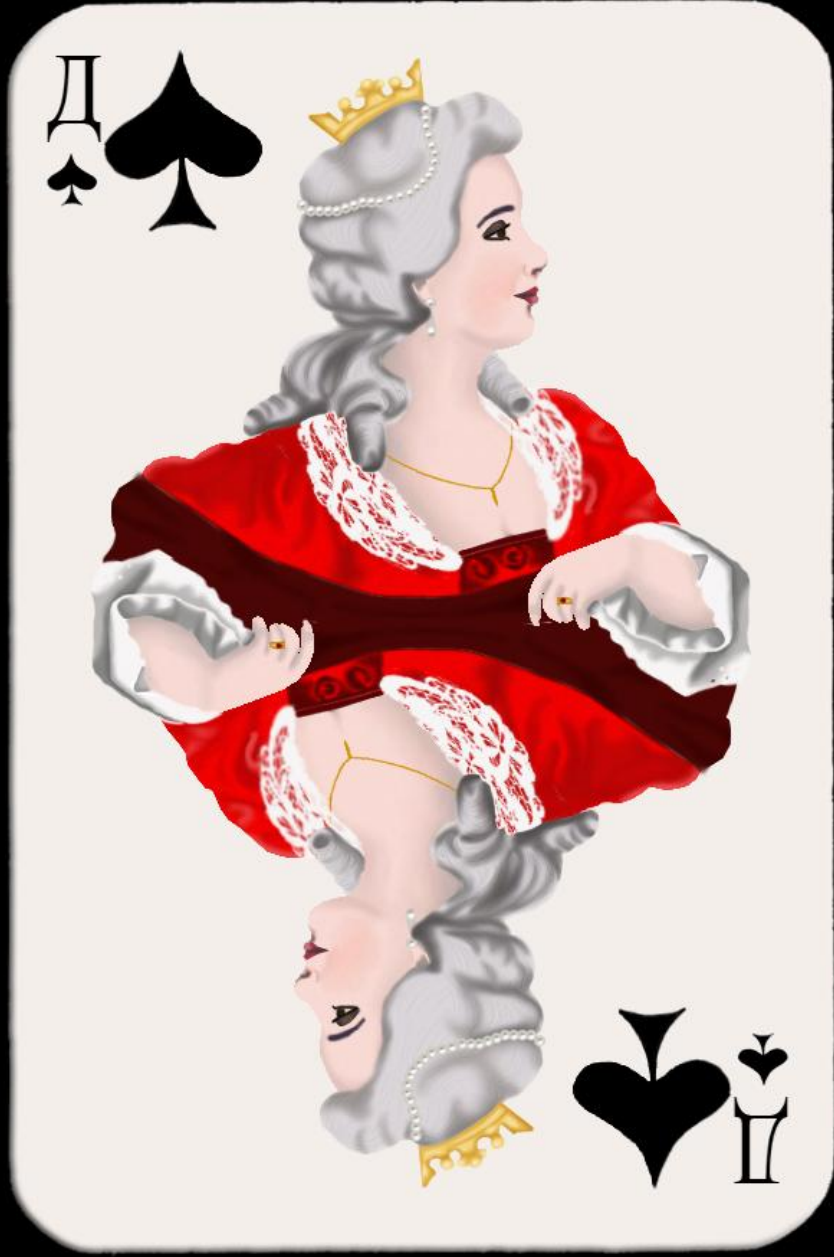
(10-15 МИН)





**Клиента в разговоре
ведете ВЫ!**







2 ключевых правила:

- На вопросы не нужно отвечать, вопросы нужно обрабатывать...
- На вопрос клиента ответить невозможно...

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 единогогласны в том, что...



**С клиентом не нужно спорить,
с клиентом нужно соглашаться**





VISTA

1. НАДЁЖНОСТЬ

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



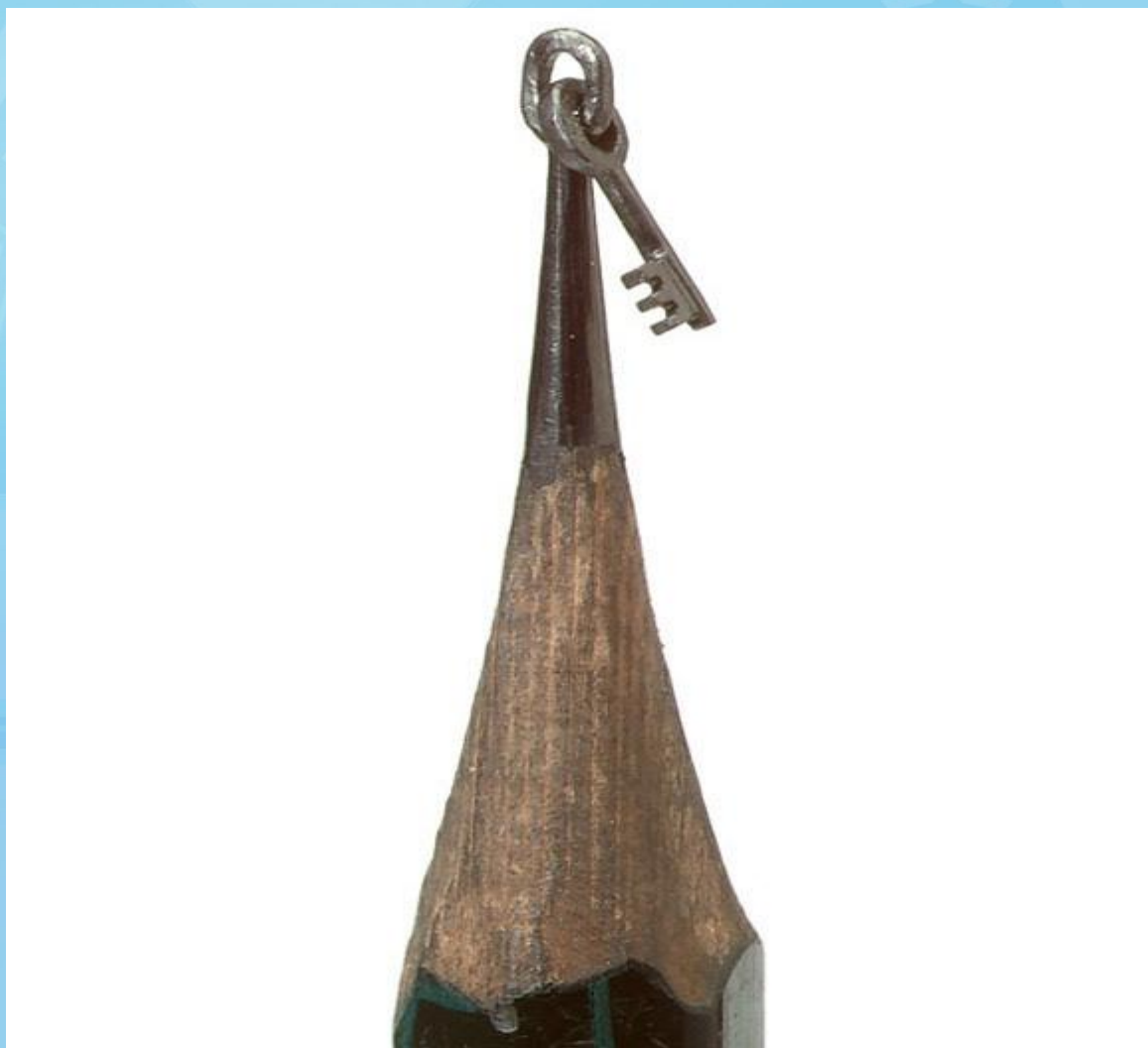


VISTA

ПОСТОЯННЫЙ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ



Завершение сделки – острое 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 на тебе или так же можно открыть и на другого человека?

Задайте альтернативный

- Скажи пожалуйста, мы сделаем тебе минимальный счет или можем говорить о более серьезной сумме?

вопрос вашему клиенту...

Молчите!!!

- Скажи, пож-га, тебе хотелось бы иметь счет в долларах или в евро?



Научитесь читать знаки...

Клиент хочет

- Клиент подвигается ближе к вам...

приобрести счёт

- У клиента начинают гореть глаза...

- Клиент облизывает губы...
VISTA или программу

- Клиент «открывается»...
BEST WAY!!!



Результативность вашей беседы с клиентом



Бизнес



ДА!!! ДА!!! ДА!!!





...
2022
2021
2020
2019
2018
2017
2016
2015
2014

