





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**



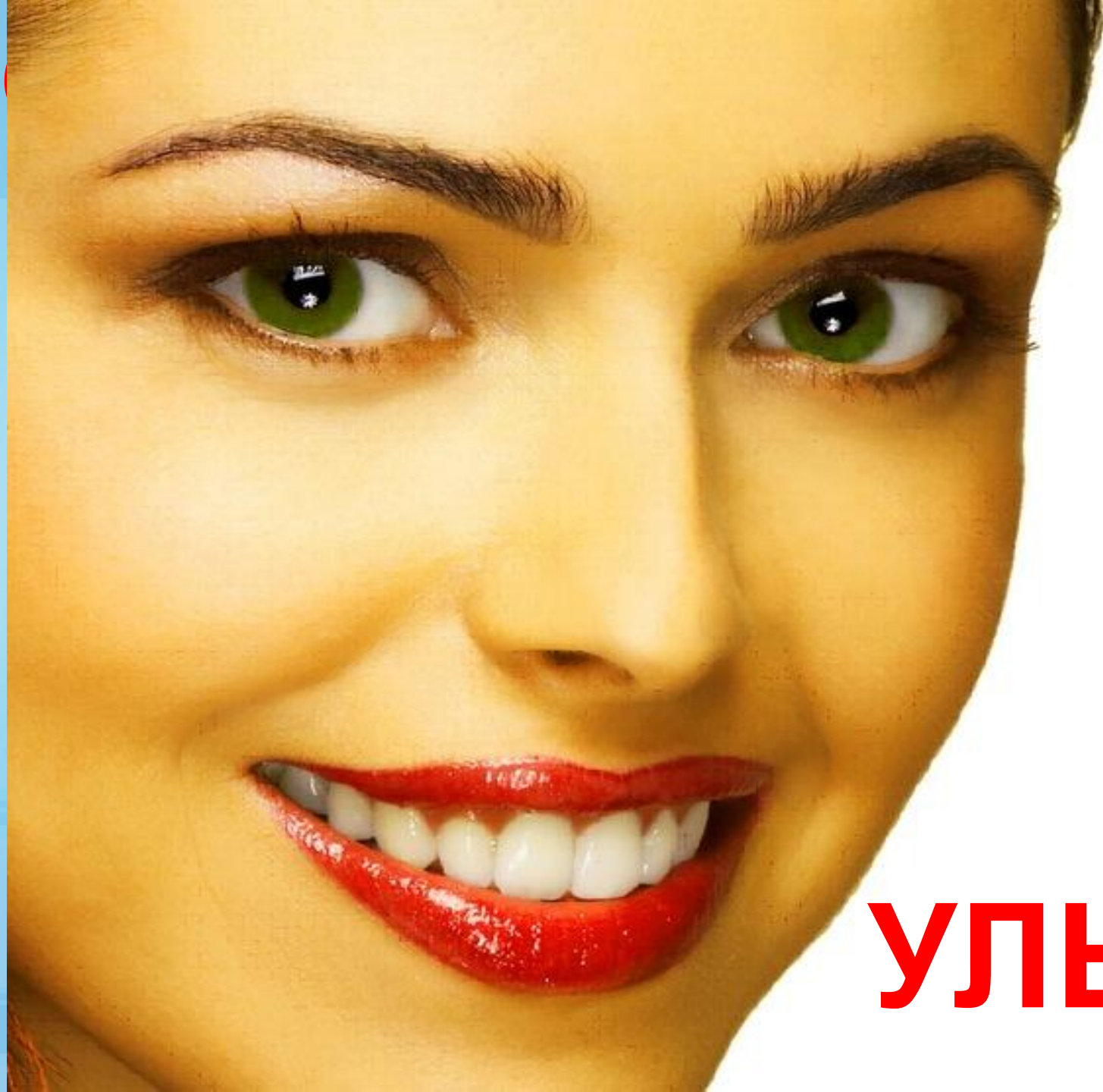
# **Мы продаём себя**

**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  
ПО

ИТЕ  
ИТЕ  
СЫ  
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**

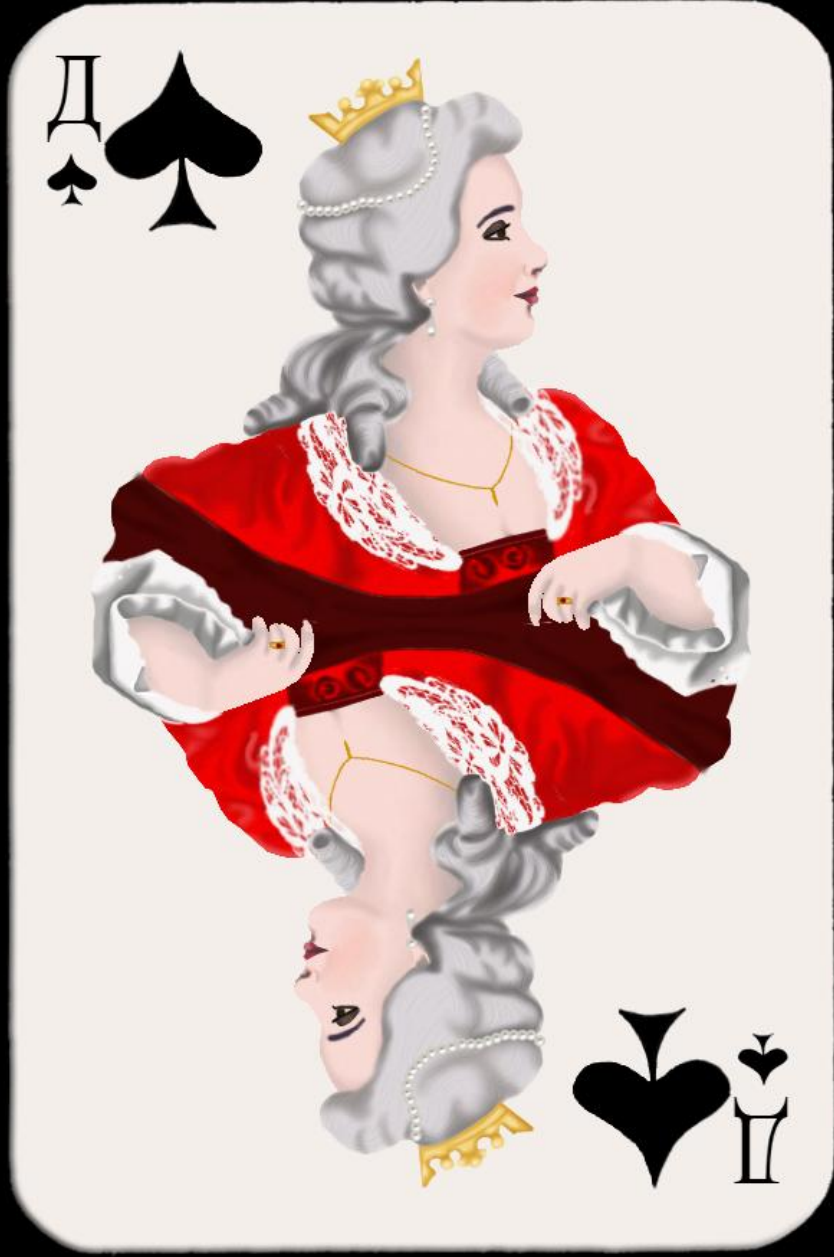
**(10-15 МИН)**





**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



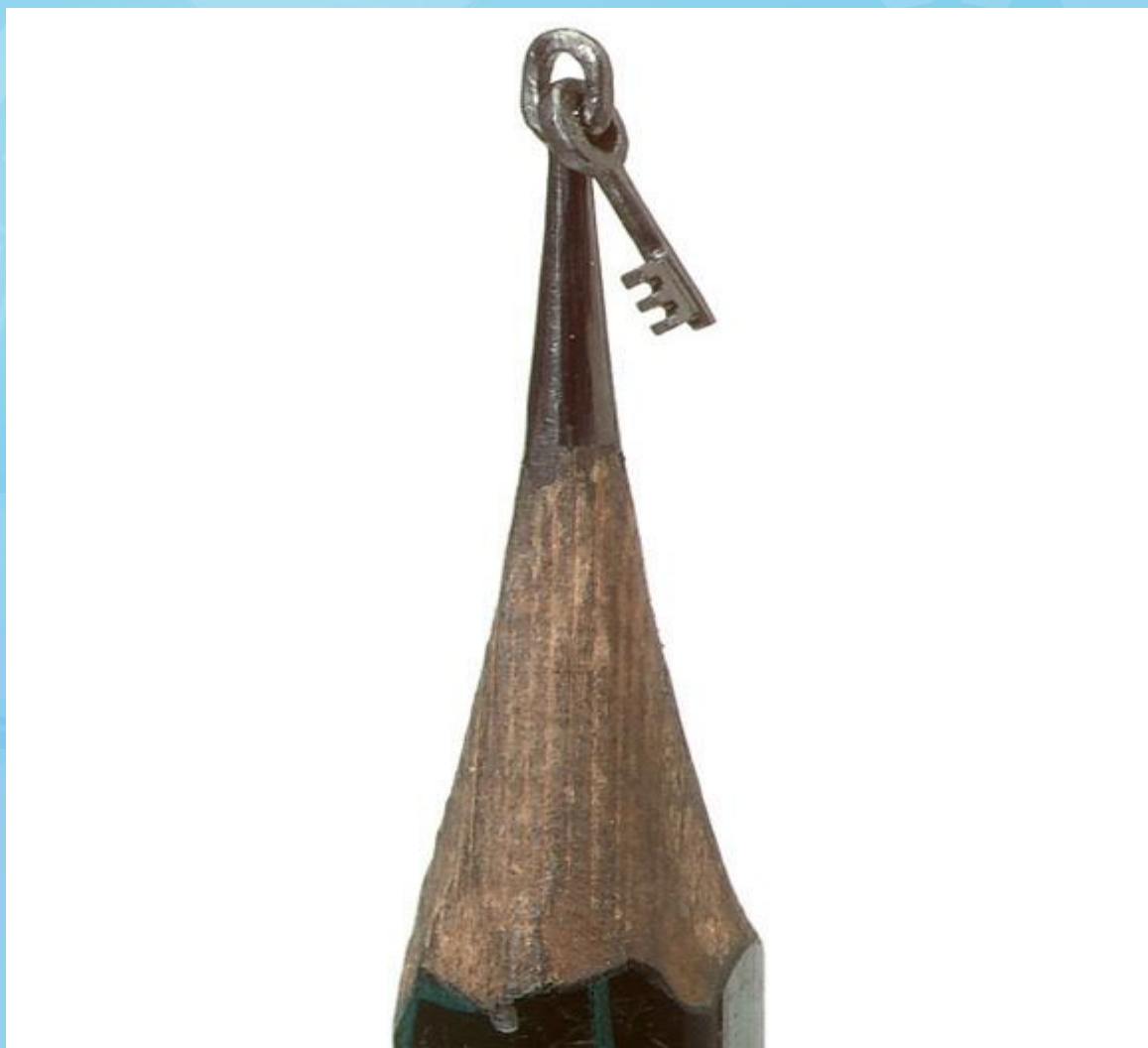


# VISTA

## 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 клиента?

**Задайте альтернативный**

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

**вопрос вашему клиенту...**

**Молчите!!!**

- Скажи, пожалуйста, 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

