

# Работа с продавцом

*Залог успеха любого мероприятия-тщательная подготовка к нему*

# ВСТРЕЧА

- Знакомлюсь, коротко рассказываю о своем профессиональном опыте
- Узнаю задачу клиента
- Знакомлюсь с объектом, изучаю документы, историю, сам объект
- Даю аналитику( обязательно рассказываю, что продавалось, что продается и какие запросы сейчас максимально распространены)
- Готовлю продавца к продаже, рассказываю, как будем действовать, с чем можем столкнуться
- СОЗДАЮ ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ЧЕСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

# РЕКЛАМА

- Еще до встречи беру планировку, чтобы ее отрисовали, к заключению договора
- На встречу беру с собой фотографа
- Объект должен быть оформлен максимум за сутки
- Даю личную рекламу(авито, циан, баннер, инст, статусы)
- Прозваниваю агентов по сегменту, в том числе чмаков
- Рассылаю в группы компании и чмаков
- Предлагаю своим клиентам

# ПОКАЗЫ

- Если в квартире живет собственник, приезжаю на показ, поддержать его и лишний раз пообщаться лично, чтобы понять, что изменилось
- Максимально стараюсь приехать заранее, чтобы проверить объект и поговорить с продавцом
- Стараюсь сразу назначить несколько показов на примерно одно время
- Всегда даю продавцу обратную связь о показе, как минимум о том, что он был

# РАБОТА С АГЕНТОМ

- Сначала продаю агенту объект, давая сразу аналитику по рынку
- Максимально подробно даю информацию о продавце и объекте, агент должен быть уверен во в мне и объекте
- Работаю с агентом максимально по-партнерски
- Продажа-это только командный результат

# ПЕРЕГОВОРЫ

- Всегда становлюсь на сторону продавца(без эмоций)
- Объясняю продавцу почему нужно именно сейчас продать и почему именно этим покупателям
- На любое «нет» разбираюсь- «почему» нет
- Решаю все максимально быстро, чтобы не потерять покупателя
- Поддерживаю продавца ( говорю, что он все правильно делает и мы продаем по хорошей цене), ему реально нужно это, даже если он сам этого не спрашивает.

# СДЕЛКА

- Вместе с юристом веду сделку
- Узнаю на каком этапе, всегда стараюсь сократить сроки
- Постоянно звоню продавцу
- Он не должен думать, что его бросили после задатка
- Всегда хожу на расчет
- После сделки обязательно еще несколько раз созваниваюсь, даже если он не покупает встречу
- Узнаю дальнейшие планы
- Прошу рекомендации