# Второй тренировочный звонок

***Сегодня прошел твой первый тренировочный звонок!***

Теперь ты умеешь:

- Ставить диалог с клиентом;
- Выявлять потребность;
- Знаешь свои зоны роста и в каком направлении нужно поработать;
- знаешь что такое возражение и как его можно отработать;
- Знаешь что такое подтверждение встречи и какие при этом вопросы
- нужно задавать клиенту.

## *Какие материалы потребуются тебе для дальнейшего обучения?*

- Работа с возражениями. Партнерский обзвон;
- Подарочные сертификаты и порядок предоставления;
- Скрипты по недвижимости;
- Алгоритм работы с клиентом. Недвижимость;
- Конфигуратор писем по пакетам услуг (раздел Новостройка).

**Все материалы можно найти на сайте WebOffice - https://weboffice.tinkoff.ru , вкладка Информация – Процедуры инструкции, раздел Сервис подбора недвижимости.**

***Открыл все необходимые материалы? Отлично. Давай ответим на несколько вопросов, для того что бы подготовиться к следующему занятию.***

- Какие вопросы будем задавать клиенту, который съездил на встречу? (в этом нам

поможет документ Алгоритм работы с клиентом. Недвижимость)

- Напиши по две фразы из разделов «важность встречи» и «встреча не пустой звук»

(они находятся в документе Алгоритм работы с клиентом. Недвижимость на WebOffice)

- Как мы можем отработать возражение «Пришлите мне презентацию

на электронную почту»? (ответ есть в документе Алгоритм работы с клиентом. Недвижимость)

**Получилось? Здорово! Тогда идем дальше.**

## *Что же ждет тебя на втором тренировочном звонке?*

- Наставник ответит на все твои вопросы;
- Ты сможешь попробовать себя в роли оператора;
- Наставник даст новый блок информации и расскажет тебе о следующих,

не менее интересных задачах.

**Перед началом занятия обязательно открой: Нмаркет, конфигуратор, скрипт.**

# УДАЧИ В ОБУЧЕНИИ!