

Где деньги?

- у покупателя
- у продавца

Что если нет в работе ни продавца ни покупателя?

- Найти продавца, поставить себе на полку и ждать когда за ним придут
- Найти покупателя и катать его пока не закроешь
- Спросить у коллег какие у них есть горячие клиенты, быстро найти точечный объект и вместе сделать сделку!!

План действий:

- Максимально точно понять обработанный запрос клиента!
- Максимально быстро, используя любые источники найти объект подходящий под запрос!
- Если запрос «нереален» – найти альтернативный объект!

Инструменты для поиска

- ① 1
- ② 2
- ③ 3
- ④ 4
- ⑤ 5
- ⑥ 6
- ⑦ 7
- ⑧ ...

Сколько объектов нужно найти?

- Максимальное количество, если...
- Минимальное количество если...

Что делать дальше?

- Полностью погружайтесь в процесс сделки!
- Присоединяйтесь к продавцу, узнайте его мотивы продажи!
- Не отпускайте продавца! После продажи ему нужно что то купить!
- Взаимодействуйте с агентом покупателя!
- Не останавливайтесь на одной сделке!