

**А.С. ШАРАХОВ**

---

Основатель агентства "Family Capital"

# МАГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ



Магия  
переговоров

# Темы для обсуждения

---

Подготовка и репетиция

Создание легенды

Магия чревовещания

Правильные вопросы на переговорах

Аргументируй и влияй на выбор

Как сразу закрепить договоренности



# Фокусы - это не магия!

Главное подготовка!

---

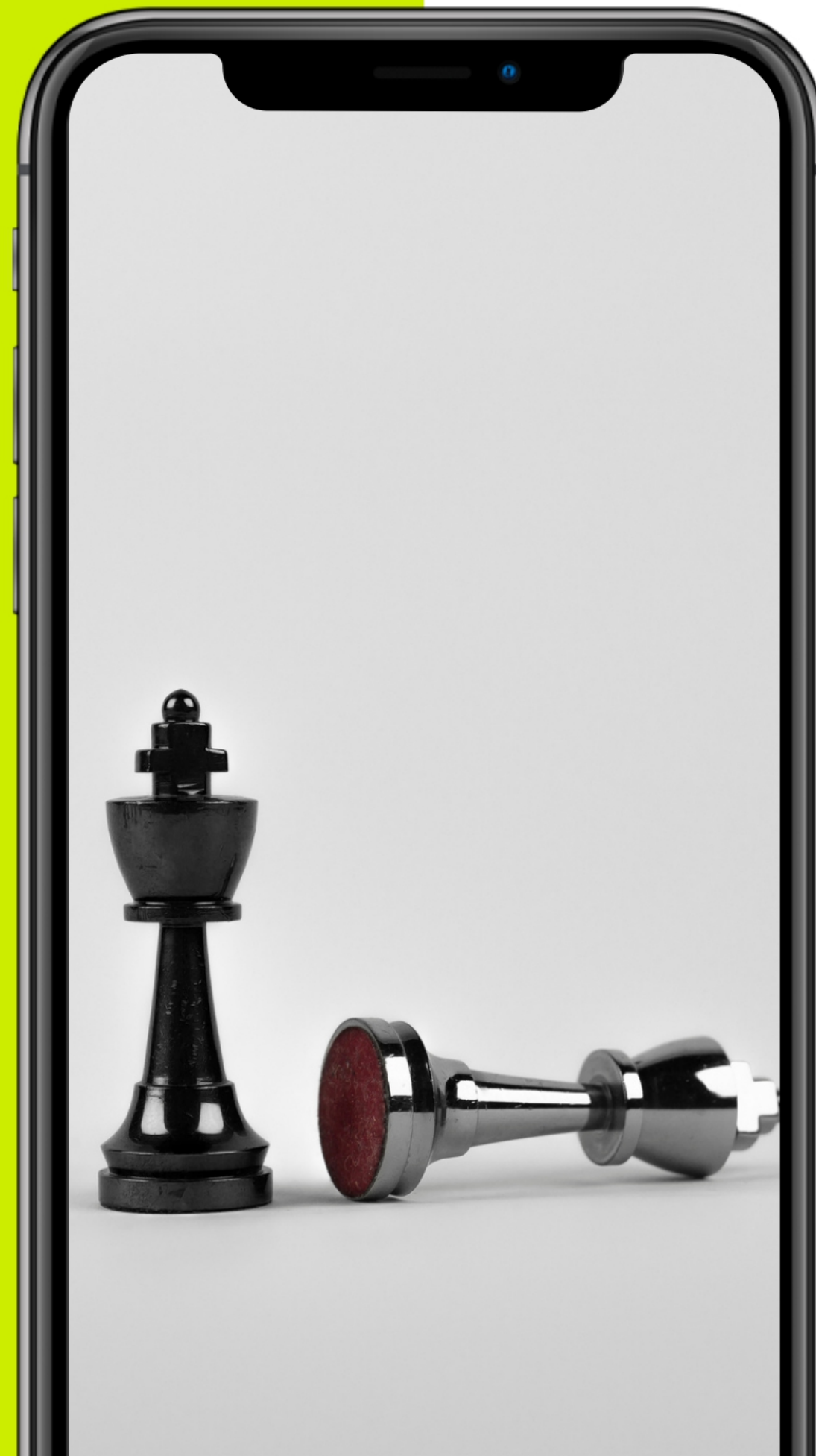
- информационная;
- психологическая;
- тактическая.



# Стратегия - путь к успеху

Переговоры - это совместное  
решение проблем

- 
- Будьте во всеоружии** - поймите, как достичь цели и следуйте плану
  - Будьте активным слушателем** - не вступайте в переговоры с чувством, что вы должны говорить. Вы должны слушать и задавать много вопросов.
  - Имейте «План В»** - Всегда спрашивайте себя: если это не сработает, куда мы пойдём дальше?
  - Избегайте негативной реакции** - такая реакция происходит, когда результат не подходит ни для одной из сторон.
  - Говорите правду** - это кажется простым, но некоторые вспоминают об этом, когда их бренд и репутация находятся на грани





# Раздели на этапы

Не пытайтесь впихнуть все в одно действие

Снимите страхи

Познакомьтесь

Покажите или посмотрите объект

Пригласите в офис

Предложите подписать договор



# Репетируй перед премьерой!

## ● **Готовьтесь с коллегой**

---

Посторонний человек оценит вашу подготовку свежим взглядом; возможно, привнесет новые идеи; заставит вас обратить внимание на сомнительные моменты, которых вы могли не заметить; и, наконец, обеспечит вам моральную поддержку

## ● **Обсудите все преимущества и возражения**

---

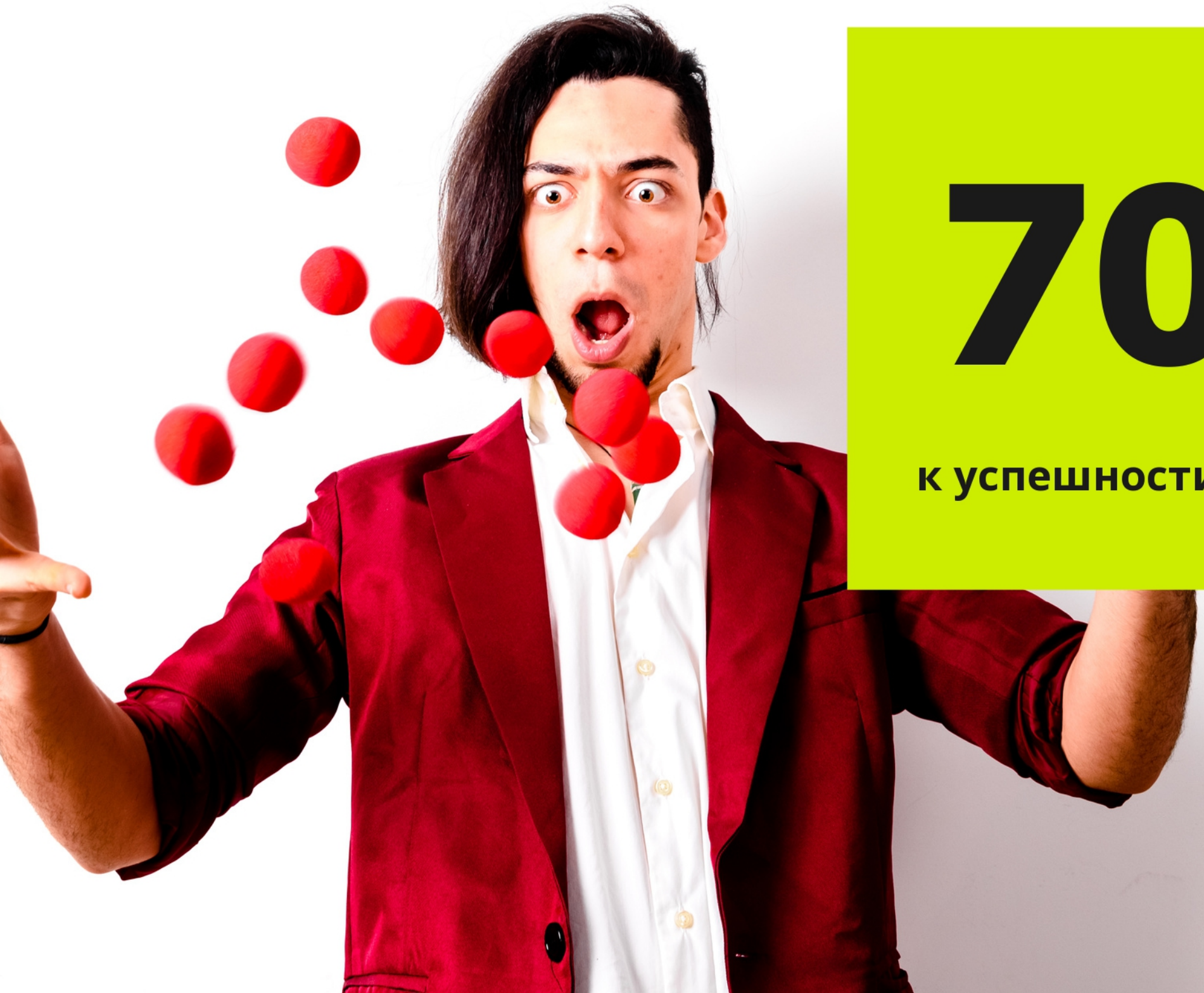
Лучше совершать ошибки на репетиции с другом или коллегой, чем в процессе реальных переговоров

## ● **Предугадайте клиента**

---

Предположите заранее несколько подготовленных вариантов





**70%**

**к успешности переговоров**

## Я - ЛЕГЕНДА!

---

Цель легендирования – создание правдоподобной истории, которая бы раскрывала уникальные свойства объекта.

Не важно, правдивы эти свойства или надуманы, имеют ли они какую-то практическую ценность или нет.

Важно – забить в подсознание потребителя одну очень простую идею: этот объект чем-то необычен.

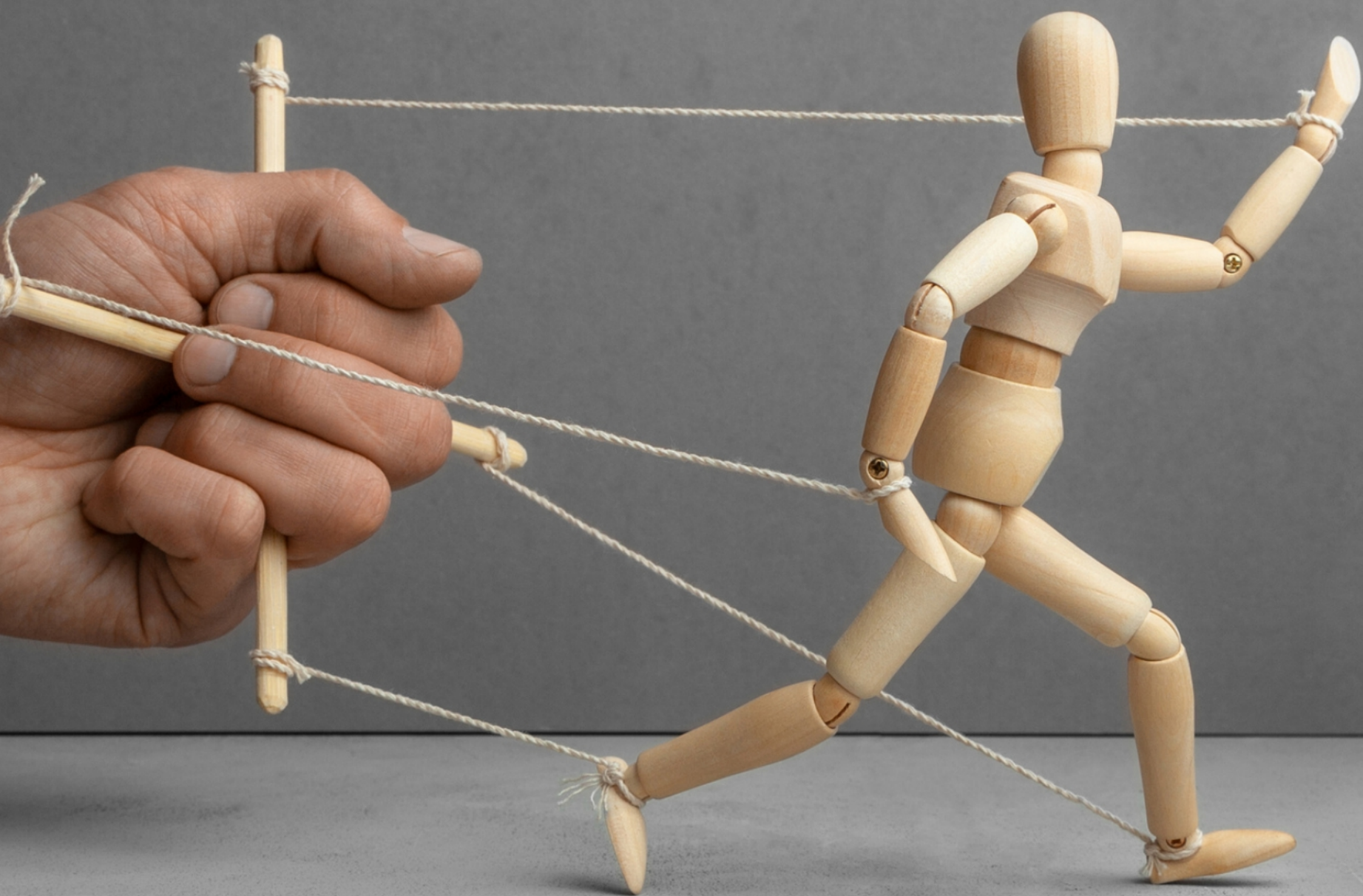




**Практика**







# Управляйте клиентом

Определите, кто ваш клиент, и поймите его потребности

---



# Задавайте правильные вопросы VANT

## Полномочия (Authority)

Вы собственник?

Сколько всего  
собственников?

Кто будет  
показывать  
квартиру?

## Потребность (Need)

Зачем и почему  
продаете?

Куда планируете  
переехать?

Для чего вам  
разъезжаться?

## Бюджет (Budget)

Чем  
руководствовались  
при назначении  
цены?

Что хотите купить  
взамен?

Одобрена ли ипотека?

## Время (Time)

В какой срок хотите  
переехать?

Если в указанный  
срок не продадите -  
ваши действия?

Давно продаете?





## Чревоуещание

---

- Помнишь, мы договаривались?
- Вы же говорили!
- Это чудо - нам невероятно повезло!

## Гипноз

---

- Принцип зомби - согласуй план показов, а не объекты.
- Рассуждай и принимай решения за клиента
- Не давайте ему выбора





**Практика**





**Угадывай желания  
клиента**



# Создайте "WOW" - эффект

01

## Изучите соц. сети и мессенджеры

Узнай чем клиент живет и увлекается  
Пойми важность социального одобрения  
Каждая мелочь может быть важна

02

## Удивляйте предложением!

Никаких уловок и обмана. Доносите до ушей клиента свои уникальные предложения

03

## Ломайте шаблоны

Работай не по скрипту  
Обращай внимание на "язык тела"  
Помогите расслабиться  
Поддержи и раздели проблему клиента

04

## Дарите подарки

Не думайте, что это не окупится. Вы запомнитесь и о Вас расскажут друзьям.



Шарахов А.С.  
#Магия переговоров



**Фокус внимания**





# Стратегия ПОХВАЛЫ

Если вы не ищете, за что  
похвалить, ваш мозг этого  
и не заметит

---

Прекратите сравнивать  
Хорошее — в центр внимания  
Делайте комплименты  
Не льстите, основывайтесь на фактах







# Отвлекайте клиентов

Открывайте клиента для диалога

---

- Поболтайте на отвлеченные темы
- Используйте предметы интерьера
- Готовьтесь чем то пожертвовать



# Просите о помощи

Шарахов А.С.  
#Магия переговоров

- **Просьбу следует излагать ясно и чётко**

---

Не нужно нудных, длинных вступлений и рассказов о своей тяжёлой доле

- **Выбирайте подходящих людей**

---

Чтобы не нарваться на отказ, тщательно продумайте, к кому вы можете обратиться с конкретной просьбой

- **Выбирайте людей, не склонных ставить условия**

---

Иначе вы будете обязанным до тех пор, пока не окажете какую-то ответную услугу





**А теперь...Престиж!**



# Не забывайте ПОДВОДИТЬ ИТОГИ

01

## Раскидайте якоря

Простые действия, которые приведут клиента именно к Вам.  
Сформируйте правильные ассоциации со своей личностью

02

## Проговорите договоренности

Повторите озвученные условия и зафиксируйте желание клиента

03

## Возьмете ответственность на себя

Клиенты боятся сделать неправильный выбор! Помогите им, ведь вы же ПРОФФЕСИОНАЛ!

04

## Снимите страхи

Расскажите легкие пути достижения Ваших договоренностей





**Практика**



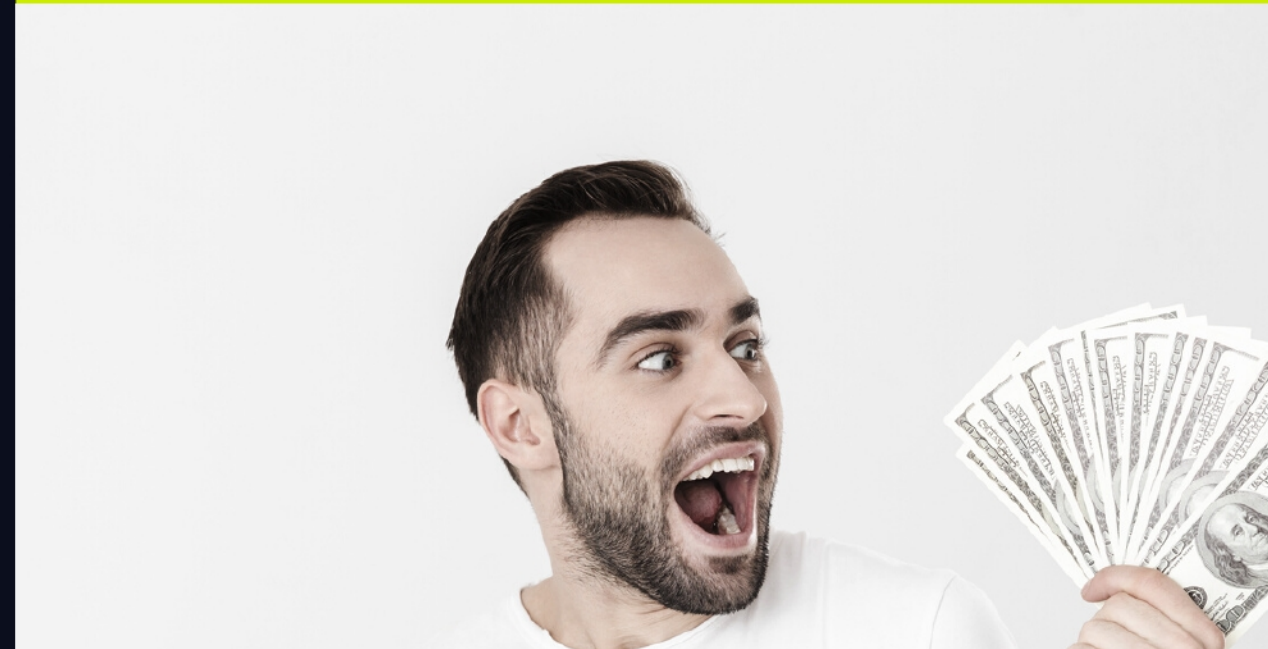
Шарахов А.С.  
#Магия переговоров

# Развивай свои навыки



ФИЛОСОФИЯ  
УСПЕХА

Как жить счастливо, помогая  
продавать недвижимость



ИДЕАЛЬНЫЙ  
КЛИЕНТ

BANT - технология  
классификации клиентов



ОСОЗНАННЫЙ  
ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

Почему в моей жизни все  
хорошо и как это улучшить

Я всегда на связи!



## ПОДРОБНЕЕ О КУРСАХ



РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ

