



Тема: В чем польза агента глазами клиента и есть ли она?

Спикер: Денис Александрович Богданов



Денис Богданов

- ❖ Владелец агентства
- ❖ Автор ТГ канала
«Денис Богданов | Ломоносов в недвижимости»

Образования:

- ✓ Художественное (ПХПЛ г. Архангельск);
- ✓ Педагогическое (ПГУ г. Архангельск);
- ✓ Экономическое (МЭСИ г. Москва)
- Выпускник школ менеджмента “TMI”; “Managewell”; “Public relations” и др.
- **4 сертификата** повышения квалификации «Агент по недвижимости»
- Дважды участник конкурса **«Лидеры России»**
- **10 лет** опыта в финансовом секторе (от стажера до директора филиала)
- **8 лет** в недвижимости (от стажера до владельца бизнеса)
- Спикер, Модератор, Член жюри ВЖК и МЖК
- **Победитель Кубка спикеров МЖК 2024**
- Автор 34 обучающих программ для агентов и руководителей
- **Обучил от старта до успешного агента более 100 специалистов и вырастил 15 успешных руководителей**





Что такое – ВЫГОДА?

Выгодой называют то, что дает
товар/услуга/специалист чего-либо **лучше** по
сравнению с кем-то или чем-то другим.





Что такое – ПОЛЬЗА?

Ценное понятие, отражающее положительное значение предметов и явлений в их отношении к чьим-либо интересам.

Стать полезным – оказать положительное действие, дать хороший результат.

Ценность — важность, значимость, польза, полезность чего-либо.

ПОЛЬЗА=ЦЕННОСТЬ



В чем разница между выгодой и пользой?





Человек, как айсберг

**Сознание
Видимое
10%**

«Что» знания

- Рациональное
- Измеримое
- Логика
- Очевидное

Мотивы
определяемые
рассудком

**Подсознание
Скрытое
90%**

потребность = продажа

потребность ≠ причина

«Как» поведение

- Иррациональное
- Эмоции
- Чувства
- Интуиция, чутье
- Инстинкт
- Мотивы
- Внутренняя сила
- Голос совести
- Зов сердца

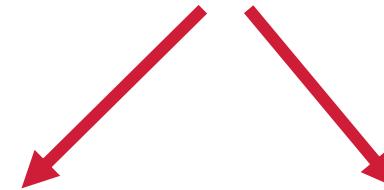
Характер
Убеждения
Страхи
Сомнения
Прошлый опыт
Ощущения

Мотивы
определяемые
чувствами





ПОЛЬЗА



ПОКУПАТЕЛЯМ

ПРОДАВЦАМ





Что нужно ПРОДАВЦУ?

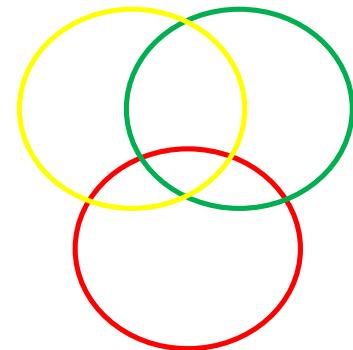
ПЛАТЁЖЕСПОСОБНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ





ЭТАПЫ СДЕЛКИ

- ✓ **Поиск покупателя**
- ✓ **Работа с покупателем:**
 - прием входящего звонка
 - проведение показа
 - переговоры
- ✓ **Сделка:**
 - Экспертиза документов
 - Условия
 - Подготовка
 - Проведение
- ✓ **Пост. продажное обслуживание**



Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

Что нужно ПОКУПАТЕЛЮ?

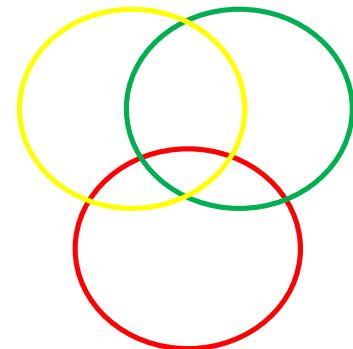
ОБЪЕКТ СООТВЕСТВУЮЩИЙ
ЦЕННОСТИМ





ЭТАПЫ СДЕЛКИ

- ✓ **Поиск объекта**
- ✓ **Работа с объектом/продавцом:**
 - исходящий звонок
 - проведение просмотра
 - переговоры
- ✓ **Сделка:**
 - Экспертиза документов
 - Условия
 - Подготовка
 - Проведение
- ✓ **Пост. продажное обслуживание**





<https://rgr.ru/educat/>

Спасибо за внимание!

Спикер: Денис Александрович Богданов



QR-код на личную страничку в Каталоге

