



ПОКАЗ = ПРОДАЖА

КАК ЗАКРЫТЬ КЛИЕНТА
НА ЗАДАТОК ЗА ОДИН ДЕНЬ,
СРАЗУ ПОСЛЕ ПОКАЗА

Спикер:

Наталья Некрасова



ПЛАН ВСТРЕЧИ:

- Почему важна сегментация
- Бесплатные каналы
для привлечения клиентов
- Этапы продаж
- 5 шагов закрытия сделки
- Золотые правила
- Эксклюзив



КАКОЙ РЕЗУЛЬТАТ ПОЛУЧИТЕ:

- Узнаете, как помочь клиенту сделать правильный выбор исходя из его запроса сразу во время показа, а не упускать возможность и отпускать на подумать.
- Перестанете совершать пустые показы, которые не приводят к результату
- Начнете выполнять только целевую работу, повысите эффективность и доход
- Освоите основные моменты для закрытия клиента на ЗАДАТОК в день показа и стабильно закрывать 4-6 сделок в месяц, на сегодняшнем рынке!



Наталья Некрасова

- В продажах более 23 лет, в недвижимости более 17 лет
- Практикующий риелтор и инвестор
- Основатель компании «Сделка под Ключ»,
покупка и продажа недвижимости, выкуп домов
и квартир, ремонт «под Ключ»
- Личный результат- за месяц закрыла 15 сделок
- Входила в «ТОП 25» лучших сотрудников
Агентства Недвижимости «АЯКС» г. Краснодар
- Обучила более 2000 учеников,
которые входят в ТОП лучших сотрудников
и успешно руководят отделами продаж
- Автор тренинга для риелторов «ПОКАЗ = ПРОДАЖА»
- Автор 2-х месячной программы наставничества
для риелторов «Быстрый Результат»



ПОЧЕМУ ВАЖНА СЕГМЕНТАЦИЯ?

- Прием терапевта
990 рублей
- Консультация
нейрохирурга
4800 рублей





БЕСПЛАТНЫЕ КАНАЛЫ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

- теплый круг - наши знакомые, телефонная книга
- работа с рекомендациями
- мессенджеры
- самопрезентация - везде говорить о себе и своей работе, вы точно должны знать, что вы делаете и в чем вы лучшие









3

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

ПРАВИЛЬНО ПОСТАВЛЕННЫЕ ВОПРОСЫ

- Какие дома вам сегодня показывать?
- Кто еще кроме вас будет принимать решение о покупке?
- Если дом вам понравится, вы готовы выходить на сделку (задаток)?



7
**СОПРОВОЖДЕНИЕ
ПОСЛЕ СДЕЛКИ**





5 ШАГОВ ЗАКРЫТИЯ СДЕЛКИ ПОСЛЕ ПОКАЗА:

- ✓ Знаю, что у покупателя есть деньги
- ✓ Знаю, кто является лицом принимающим решение (ДЛПР)
- ✓ Знаю, что объект подходит под покупателя
- ✓ Знаю, что продавец готов к сделке
- ✓ Знаю, что юрист готов к сделке



ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА

- ✓ Как для себя
- ✓ Честность
- ✓ Сделка - это начало
новых отношений



ЭКСКЛЮЗИВ С ПРОДАВЦОМ

- ✓ **Мой клиент работает только со мной**
- ✓ **Мой клиент верит мне**
- ✓ **Мой клиент знает, что я специалист
и я знаю рынок**



КАК ЭТО СДЕЛАТЬ?

- спросить на консультации
- пригласить меня в вашу компанию
и провести тренинг для сотрудников
«ПОКАЗ = ПРОДАЖА: как закрыть клиента
на ЗАДАТОК за один день, сразу после показа»
- прийти в индивидуальную или групповую работу
в формате 2-х месячного НАСТАВНИЧЕСТВА
для риелторов «Быстрый Результат»

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



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

Спасибо за внимание!

Наталья Некрасова

основатель компании «Сделка под Ключ», инвестор,
автор тренинга для риелторов «ПОКАЗ = ПРОДАЖА»,
автор 2-х месячной программы наставничества
«Быстрый старт»

