



КАК РИЭЛТОРУ УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ КОМИССИИ

Ведущий: Дмитрий Сапунов
руководитель Лаборатории эффективных продаж



В основе продажи, впрочем, как и любой другой коммуникации, лежит изменение.



Изменение эмоционального состояния клиента, его реакций, его готовности и желания приобрести ваш продукт!

Д. Сапунов -
автор техники продаж "Бест селлер"



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



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

ЦЕЛЬ ВЕБИНАРА

+ 30%

выигранных сделок =
подписанных договоров

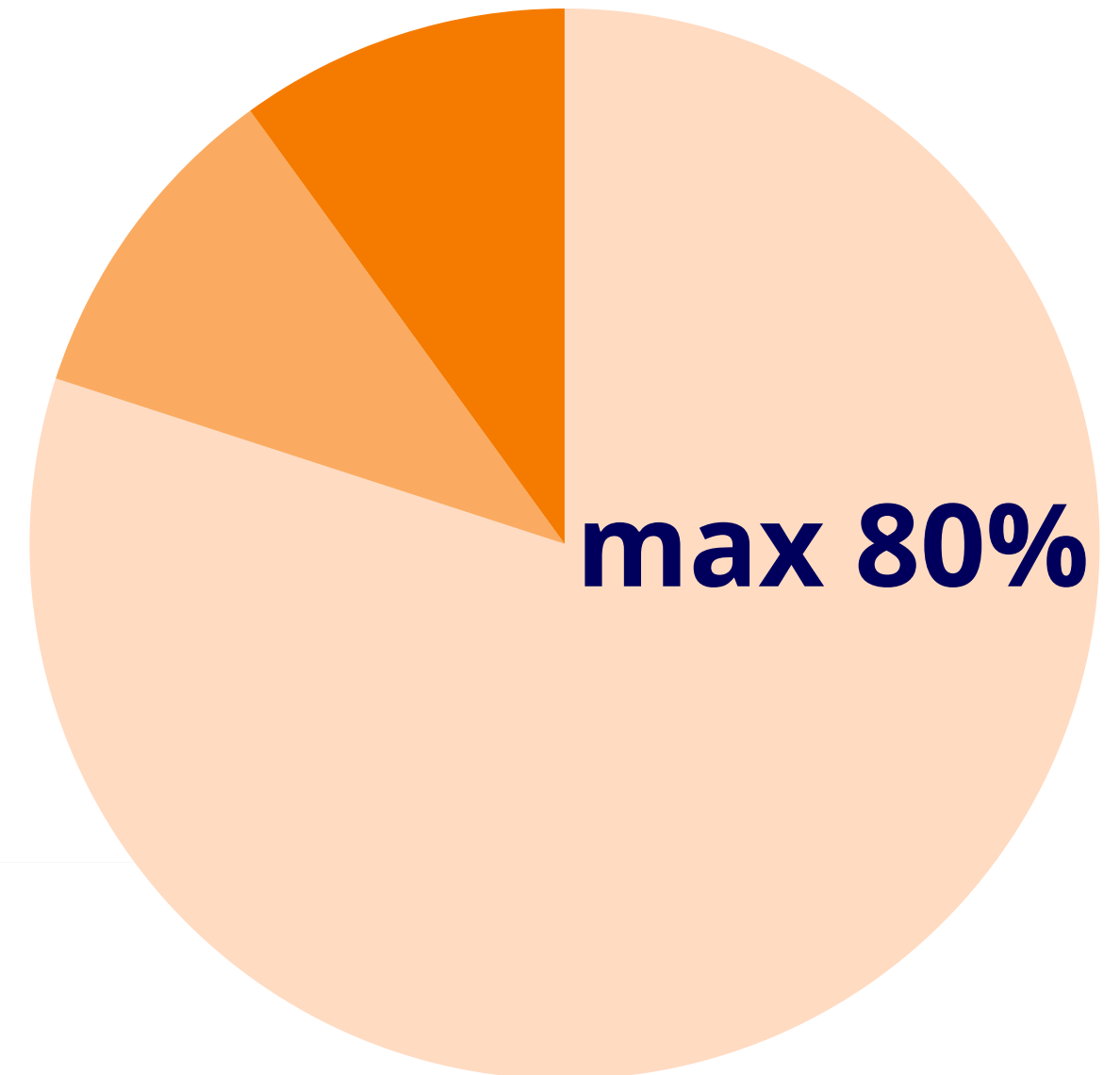
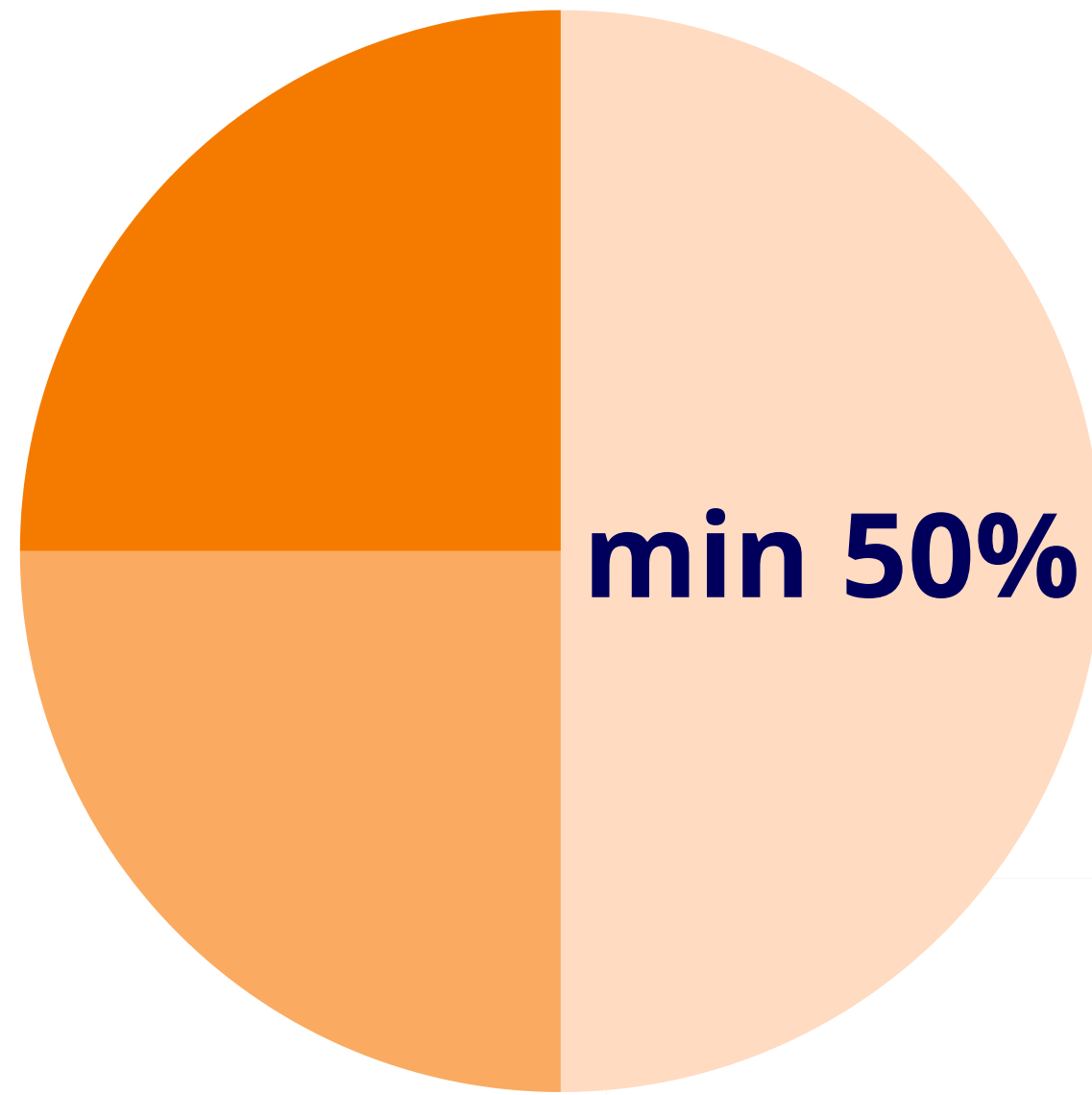


РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



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



Доли рынка клиентов

+ Красавчики - 10-25%

- Редиски - 10-25%

0 Неваляшки - 50-80%



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



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

СЕКРЕТ РОСТА ПРОДАЖ

**ДОЛЯ ОТКАЗНЫХ КЛИЕНТОВ В
БАЗЕ МЕНЕДЖЕРА, ОТДЕЛА,
КОМПАНИИ**

75-90%



ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РОСТА ДОГОВОРОВ

УНИФОРМА РИЭЛТОРА

Уверенный

Настойчивый

Интересный (разнообразный)



ГЛАВНЫЕ СТОП ФАКТОРЫ

**КЛИЕНТ ВСЕГДА ...
КЛИЕНТ ДОЛЖЕН САМ ...**

=

МЕНТАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ



ГЛАВНЫЕ РОСТ ФАКТОРЫ

**МЯГКИЙ КОНФЛИКТ
ИСТИННОЕ ВОЗРАЖЕНИЕ
ЦЕННОСТНЫЕ ВОПРОСЫ
ПРИЗЫВЫ К ЦЕЛЕВОМУ ДЕЙСТВИЮ**

=

ПРОДАЮЩАЯ КОММУНИКАЦИЯ



ГАРАНТИЯ ПЕРЕХВАТА ИНИЦИАТИВЫ

МЯГКИЙ КОНФЛИКТ



ОСНОВА УСПЕШНОЙ КОММУНИКАЦИИ

**ВЫЯВЛЕНИЕ
ИСТИННОГО
ВОЗРАЖЕНИЯ**



ИСТОЧНИК ИЗМЕНЕНИЯ КЛИЕНТА

**ЦЕПОЧКА
ЦЕННОСТНЫХ
ВОПРОСОВ**



ЗАЛОГ РОСТА ДОГОВОРОВ

ПРИЗЫВЫ К

ЦЕЛЕВОМУ

ДЕЙСТВИЮ (ПЦД)



ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РОСТА ДОГОВОРОВ

УНИФОРМА РИЭЛТОРА

Уверенный

Настойчивый

Интересный (разнообразный)



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

**Ведущий: Дмитрий Сапунов - руководитель
Лаборатории эффективных продаж,
автор техники продаж "Бест селлер"**

