

**В следващите няколко дни ще говорим за елементите на успешната продажба. Първия и един от най-важните е -**  
**Перфектно първо впечатление, а иначе казано перфектен първи разговор.**

Тъй като в следващите три дни основната ви дейност ще е да говорите по телефона.

Първо ще си поговорим за **успешния телефонен разговор**. Че сме провели успешен първи разговор разбираме по това дали на следващото обаждане клиентът си е записал номера.

Повече от 60 % от хората, с които ще се чуете, вече са се чували с 3-4 или повече брокери. Това ги кара да не са кой знае колко ентузиазирани, че ще проведат поредния сух разговор и ще им зададат един куп въпроси, на които им е писнало да дават отговор.

Колко от вас са имали вземане даване с агенти на недвижими имоти ?

Предполагам сте забелязали, че услугата е на много, много ниско ниво.

**ТОВА ВИ Е НАЙ-ГОЛЕМИЯ ЖОКЕР !**

Във всяка една индустрия, която има лоша слава ( като брокерството). Когато потребителя намери качествен представител- той остава техния професионалист до живот. Така, че едно от най-важните неща които трябва да направите е да покажете, че сте качествен представител на нашата сфера.

**1) Да говорим с правилната интонация**

На мъжете може да не ви допада, но е факт, че по-мекият тон е приятен за човешкото ухо и на подсъзнателно ниво правите добро впечатление на клиента.

**2) Да говорим със скоростта на говорене на клиента**

Още в самото полагане на основите на психологията, психолозите разбират, че ако в комуникацията между двама души единият разговоря с по-висока скорост на говорене от другия. Това усложнява комуникацията. Така, че като един добър търговец е желателно да се адаптираме към същата скорост на говорене, като тази на клиента. Ефекта е, че приема информацията по-оптимално.

**3) Да бъдем учтиви и възпитани**

Винаги се обръщаме на Вие към нашите клиенти ( преди да скъсим дистанцията разбира се) и се стараем да сме максимално любезни с тях.

**4) Да покажем етикет на работа**

а) Да се представим кои сме и от къде се обаждаме

б) Да попитаме клиента за неговото име  
/ Бихте ли ми казали как се казвате за да не се обръщам към Вас анонимно /

в) След като разберам името на клиента да кажем :  
Приятно ми е г-н ..... за мен ще е удоволствие да работим заедно.

### **5) Да излъчваме ентузиазъм**

Говорете с енергия. Усмивайте се докато говорите по телефона. Когато описвате плюсовете на имота или наемателя повишавайте тона си.

### **6) Да разсмеем клиента поне веднъж**

Всеки обича човека, който разсмива останалите.

Може да опитате следното ( поне при продавачите и наемодателите )

Когато попитаме за коментар в цената и ни отговорят - ЦЕНАТА не се коментира

- Ама господине моля ви се, вие май не ме разбрахте ... имах предвид коментар в цената нагоре.

Работи всеки път ... опитайте :D

### **7) Да покажем професионализъм**

**Професионализъм показваме като покажем, че обръщаме внимание на малките детайли - ТЕ ПРАВЯТ голяма разлика. И също така като покажем, че сме загрижени за клиентите си.**

**Първата ни задача е да покажем, че сме загрижени за клиентите си.**

**Как показваме това на наемодателя/ продавача :**

7.1- Когато взимаме информация за имот ( Иначе казано, когато говорим с наемодател или продавач )

Като покажем, че сме запознати детайлно с търсенето на купувача/наемателя ни

-На колко огледа е бил до сега

-Какви са по-специфичните му изисквания, като например - да има тераса, просторен хол, приветлив вход и т.н. ( като подчертаваме, че в имота за който се обаждаме ги има, за да използваме момента да направим комплимент на собственика)

-Какъв е вида на финансирането му ( само за продажби )

**-Само за наеми :**

-С какво се занимава ( ако има половинка и нейната професия)

-Защо напуска старото си жилище

-Колко време в живял там

-Колко годишен е

-Ако има възможност за предплата го споменаваме задължително

-Дали има или няма дом. любимци и дали пушат

7.2 Как показваме, че обръщаме внимание на малките детайли ?

Като вземем/представим обстоятелствена информация за имота.

Подови настилки - паркет/ ламинат/ плочки - Какъв паркет ? ( дъбов, буков)

Изложение

Точен адрес на имота + номер на апартамента

Ориентировачна ( или точна ) квадратура на стаите

Кога за последно е правен освежителен ремонт.

### **8) Да изкажем благодарности**

За да градим нагоре и да продължаваме да получаваме “подаръци” от вселената, от нас се изисква да сме благодарни за всичко, което ни се случва.