

Ако сте си свършили работата перфектно до тук, шансовете ви да направите “лесна и бърза” продажба са доста високи. Вече знаете какво иска клиента, от какво има нужда и на какво се надява. Предполага се, че сте определили за какъв имот си мечтае и сега трябва да му покажете как ще го получи, използвайки Вашите услуги.

Имате нужда стратегически да представите следващите стъпки към сделката, за да повишите шансовете си за успешна продажба. Трябва да му дадете доста добра причина, защо да работи с вас и след това да потвърдите и преговорите всичко казано до тук.

На последно място ви остава да стимулирате клиента да действа.

1. Да дадем на клиента много добра причина, защо да работи точно с нас

1.1- Дайте гаранция за обслужване

а) Обяснете колко време ще отделите за клиента

-Обстоятелствено запознаване с пазара / Разгласяване на запитването

- Информирание на всички колеги с които работите, че имате настоящото търсене. (Информираме колеги, с които имаме съвместна работа от ВСИЧКИ агенции, поотделно) Обещаваме процент от нашата комисионна за да ги мотивираме.

Така клиентът има възможност да се добере до определен имот още преди да бъде публикуван в интернет (най-добрите имоти въобще не стигат до интернет пространството). По този начин бъдейки Ваш клиент има възможност, която никой друг брокер не се е сетил да му предостави. (Тук вече впечатлението за вас удря стратосферата)

NB- След като му споделите, че имате подобна практика, клиента остава с впечатление, че за него работят над 20 агента. В следствие на това се чувства доста сигурен, че **ще вземе правилно решение да работи с вас** (Доверието на клиента към нас се повишава със всяка изминала минута и все повече и повече приличаме на неговият **доверен съветник**).

1.2- Изтъкнете всички предимства, които правят Вашата компания и вас самите най-добрите

а) Висок стандарт на обслужване - Запознаване с всички документи, такси и др. детайли в процеса на закупуване на имот.

б) Юридически отдел, който е на разположение на нашата компания 24/7 (образно казано разбира се)

в) Успешна съвместна работа с повечето големи агенции в София

2. След като сме “смаяли” клиента е време да си дойдем на думата.

Разграничете и съпоставете възможностите на клиента за покупка, за сте сигурни, че клиента има реални очаквания (това е основата за взимане на всяко едно решение)

- Задължително ПОСОЧВАМЕ, ако сме открили някой голям проблем (например бюджета на клиента не покрива неговите изисквания за имот)

Тук трябва да сипем **СОЛ в раната** - Разбирам, че държите на имот с - южно изложение/ на среден етаж/ просторен хол / спалня / ново строителство / близо до метростанция / с тераса / на ТОП локация и т.н. , но

Направете го очевадно, че клиентът трябва да вземе решение за да разреши проблема.

ЗАБЕЛЕЖКА ! - Трябва да използвате емоциите, за да го накарате да вземе решение/ да действа.

ЛОГИКАТА КАРА ХОРАТА ДА МИСЛЯТ, НО САМО ЕМОЦИЯТА ГИ КАРА ДА ДЕЙСТВАТ !

Да видим дали съм разбрал добре

Казахме, че “**СОЛ в раната** “ (тук повтаряме всичко онова, от което той има нужда)

- Използваме неговите думи !

Това ни служи да разберем, дали сме разбрали правилно и дали клиента е съгласен, с това което казваме.

Клиент- Да точно това искам.

Агент-Вижте много ви харесвам, личи си, че сме от една порода и държа да ви свърша перфектна услуга, но ще трябва да вземем решение с какво можем да направим компромис.

NB- Тук идва емоцията :

Ако истински държите на “ СОЛ в раната” ще има нужда от съвсем леко завишаване на бюджета. Заслужавате да живеете във Вашият мечтан дом.

Гарантирам, че ще направя всичко по силите си да го получите на максимално изгодна цена, но с този бюджет не би ми било възможно, колкото и да се напъна.

Друг вариант е, ако не сме готови на това действие, да изключим някои от изискванията и все пак да получите максимума срещу сумата, която сте готови да отделите.