



Расписание курса для агентов:

Занятие 1.

- Открытые Возможности платной работы с покупателем в 2025 году
- Рекомендуемые итоговые и промежуточные (опережающие) показатели в работе агента
- Основы и детали персонального менеджмента (управления) показателями достижения целей
- Персональные разборы плана развития агента с позиции его опыта и компетенций сегодня

Занятие 2.

- Базовый принцип увеличения сделок агента с покупателями
- Техника первого предложения
- Первый необходимый результат коммуникации с покупателем
- Первые реакции покупателя и нейтрализация первичных возражений

Занятие 3.

- Алгоритм продажи услуги покупателю
- 4 Типа покупателей
- Презентация услуги – ключевой этап всего алгоритма продажи
- Техника выхода на «повторное касание» (звонок, встречу, переписку и т.д.)

Занятие 4.

- Типичные возражения покупателей по этапам алгоритма продаж
- Базовый принцип работы с любыми возражениями покупателей
- Техника перехвата и возврата инициативы агентом в беседе с покупателем
- 3 управляемых результата переговоров

Занятие 5.

- Алгоритм повторных контактов и переговорных процедур
- Интервалы контактов с покупателем и их логика
- Техника «дожимов», как финального убеждения покупателей. Ключевые аргументы и скрипты
- Обзор важнейших моментов в работе агента после заключения договорённости. Чек-лист