



**«Совершенствование профессиональных навыков.
Фестиваль авторских мастер-классов для агентов, брокеров,
менеджеров и собственников бизнеса»**

Часть II: Фонтан идей

10 июня
10:00–13:00



**«Личный бренд риэлтора: миф или эффективный
инструмент продаж?»**

Наталья Куницкая

10:00-10:45

Управляющий партнер Metro.estate (г.Москва, г.Ярославль)

Анонс:

В текущий кризис недоверия на рынке недвижимости заставляет задумываться, как профессионалу в этой сфере выстроить доверительные отношения с клиентом. Необходимый инструмент в текущих условиях - работа с личной экспертизой и выстраивание личного бренда на основе современных интернет-технологий. Мы поговорим о том, каким образом правильно заполненный профиль в социальных сетях может увеличить как доверие к вам и вашей компании, так и количество личных продаж.

Основные темы выступления:

1. Что такое личный бренд и зачем он риэлтору?
2. Как привлекать клиентов через личный профиль социальных сетей?
3. Как «перевезти» своих клиентов в другой город?
4. Как ещё можно усилить свой бренд (передачи на радио и ТВ, общественная деятельность, социальные и благотворительные активности).

Отдельное внимание в ходе выступления будет уделено рассмотрению подходов к созданию продающей страницы в Facebook.



**«Совершенствование профессиональных навыков.
Фестиваль авторских мастер-классов для агентов, брокеров,
менеджеров и собственников бизнеса»**

Часть II: Фонтан идей

10 июня
10:00–13:00

«Системный переговорщик»

Максим Левченко

10:45-11:30

Директор по развитию ИРК «Милана» (г.Оренбург)



Анонс:

Ты специалист по недвижимости и каждый день общаешься с клиентами?
Ты руководитель отдела продаж и согласен с тем, что общение с подчиненными - тоже переговоры?
Ты собственник бизнеса и переговоры с органами власти - неотъемлемая часть твоего нетворкинга?

Тогда ты обязан посетить мастер-класс по переговорам!

На первый взгляд, кажется, что один инфопродукт не может подходить для всех звеньев структуры агентства недвижимости. Но данный МК рекомендуется пройти всем вышеперечисленным лицам, поскольку он дает систему подготовки к любым переговорам с любыми контрагентами - клиентами, сотрудниками, представителями органов власти.

После прохождения мастер-класса слушатели получат:

Знания о психологической базе переговоров
Точки роста, которые нужно «прокачать» каждому переговорщику
Подробную инструкцию по подготовке к предстоящим переговорам
Выигрышные техники ведения переговоров.

Содержание выступления:

1. Золотые правила переговоров (теоретическая и практическая часть, касающаяся отношения к переговорам);
2. Переговорщик (личные и коммуникационные навыки, необходимые для подготовки любого специалиста к проведению переговоров);
3. Оппонент (классификация и возможные сценарии поведения оппонента на переговорах);
4. Территория (все о локации, на которой могут проходить переговоры);
5. Подготовка (подготовительные действия, предшествующие процессу переговоров);
6. Процесс переговоров (техники, возможные варианты развития событий);
7. Итоги (подведение итогов и подготовка к следующим переговорам).



**«Совершенствование профессиональных навыков.
Фестиваль авторских мастер-классов для агентов, брокеров,
менеджеров и собственников бизнеса»**

Часть II: Фонтан идей

10 июня
10:00–13:00

**«Storytelling в переговорных практиках риелтора.
Самый короткий и честный путь к доверительным»**



Яна Гусева

11:30-12:15

Руководитель ЦРТ «Агенттерра» (г.Москва, г.Челябинск)

Анонс:

Большинство из нас любит интересные истории и охотно слушает рассказы с захватывающим сюжетом. Может ли быть использовано это свойство человеческой психологии для повышения успешности продаж и если да, то как?

Storytelling – один из самых эффективных способов продажи чего угодно: услуг, недвижимости, ипотеки, привлечения клиентов, развития личного бренда и, самое главное, работы с возражениями клиентов.

Storytelling – это элемент техники высшего пилотажа в продажах, в том числе, и недвижимости. С его помощью легко продавать ценность услуги, позиционирование и вести переговоры с покупателем и продавцом недвижимости, поскольку именно истории позволяют расположить к себе людей, раскрепостить их, вызвать доверие и готовность воспринимать информацию и принимать решения.

Основные темы выступления:

- Что такое storytelling и почему истории продают
- 6 ключевых тем в storytelling.
- Как быстро написать УТП агента в стиле storytelling
- УТП для звонка, встречи, нетворкинга
- Время, место и ситуация для рассказа.
- Какие 5 возражений 100% встречаются в продаже услуги агента и как их грамотно утилизировать с помощью сторителлинга.





**«Совершенствование профессиональных навыков.
Фестиваль авторских мастер-классов для агентов, брокеров,
менеджеров и собственников бизнеса»**

Часть II: Фонтан идей

10 июня
10:00–13:00

**Технология обучения навыкам эффективного
общения: Система подготовки профессиональных.**



Вячеслав Егоров

12:15-13:00

Полномочный представитель Президента РГР в Приволжском ФО, Генеральный директор компании «Авангард-Риэлт» (г.Казань)

Анонс:

Друзья, я глубоко убежден, что в наше время помимо всех возможных навыков риэлтора, основными являются выбор специализации и компетенции переговорщика. Как подготовить высокоэффективного переговорщика - на этот вопрос вы получите ответ на моем тренинге. Причем, вы не только получите этот ответ, но и сможете внедрить у себя в компании соответствующую систему подготовки.

- Есть мнение, чтобы привыкнуть к чему-либо полезному (делать зарядку по утрам, рано вставать) или напротив, отказаться от дурной привычки, человеку необходим 21 день.
- Моя методика предполагает 45-дневный интенсив, пройдя который даже стажер сможет стать первоклассным переговорщиком.
- Я расскажу вам о том, как внедрить метод в компании, а также в вашей индивидуальной подготовке, подробно рассказав о том, какие этапы взаимодействия с клиентом предстоит отработать, какие скрипты и алгоритмы применять в общении.
- Мы разберем общие правила («шесть правил») эффективного общения, которые помогут вам не только в бизнесе, но и в жизни вообще.
- **Система подготовки профессиональных переговорщиков состоит из пяти фаз: 5+10+10+10+10.**
- Первая фаза – «Я хочу это сделать!»: теоретическая подготовка, разучивание скриптов и алгоритмов, работа с коллегами в ходе отработки ролевых ситуаций.
- Вторая фаза – «Я должен это сделать»: это самая сложная фаза, так как в данный период вам, возможно, придется делать все действия с чувством непереносимости. Вам необходимо определенное количество «холодных звонков», осуществление встреч с потенциальными клиентами и развитие новых контактов (нетворкинг).
- Третья фаза – «Я делаю это без отвращения»: вам станет легче с психологической точки зрения. Но все равно будет достаточно тяжело. Навык еще недостаточно хорошо отработается, к тому же количество встреч прибавится.
- Четвертая фаза – «Я делаю это с удовольствием: Поздравляю, вы выдержали самые сложные двадцать дней. Наступает третий этап, на котором ни в коем случае нельзя расслабляться.
- Пятая фаза – «Я смогу сделать это гораздо эффективнее»: наступает этап анализа и коррекции. Главное на этом этапе - вдумчивость и коррекция в процесс переговоров, доведения своих навыков до безупречного состояния
- После прохождения всех этапов ваши сотрудники смогут проводить переговоры на высоком профессиональном уровне и не будут испытывать недостатка в клиентах.

Система построена на личном опыте автора и внедрена в компании. Уже сейчас и Вы можете использовать ее у себя!