МАСТЕРСТВО ПРОТИВОСТОЯНИЯ МАНИПУЛЯЦИЯМ В ПРОДАЖАХ НЕДВИЖИМОСТИ,

ИЛИ КАК ЗАКРЫВАТЬ СДЕЛКИ НА СВОИХ УСЛОВИЯХ

ПРОГРАММА

БЛОК 1. КАКИЕ БЫВАЮТ МАНИПУЛЯЦИИ

- ✓ МАНИПУЛЯЦИИ: КАК СЛОМАТЬ НЕГАТИВНЫЙ ОКРАС
- ✓ ТИПЫ МАНИПУЛЯЦИЙ: КОГДА КАКУЮ ВКЛЮЧАТЬ

- ✓ **УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ СОСТОЯНИЕМ НА ВСТРЕЧЕ С МАНИПУЛЯТОРОМ**
- ✓ **ЦЕЛИ И ПРАВИЛА МАНИПУЛЯЦИЙ**

ПРАКТИКУМ:

- ✓ **СОСТАВЛЕНИЕ НЕСКОЛЬКИХ СЦЕНАРИЕВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ**

БЛОК 2. МАНИПУЛИРУЕМ, ИЛИ ТАК ЖИВЕМ?

- ✓ **ДЕЙСТВУЮЩАЯ МАНИПУЛЯЦИЯ, ИЛИ МЫ - ЛУЧШЕЕ, ЧТО ЕСТЬ НА РЫНКЕ**
- ✓ **ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ МАНИПУЛЯТОРА**
- ✓ **ТОЧНАЯ САМООЦЕНКА ПЕРЕГОВОРЩИКА - ПОНИМАНИЕ СВОИХ СИЛЬНЫХ СТОРОН И «КРАСНЫХ ТОЧЕК» ОППОНЕНТА**
- ✓ **СТОИТ ЛИ СТАНОВИТСЯ ЧЕЛОВЕКОМ БЕЗ КОЖИ**
- ✓ **ЗАЧЕМ ССЫЛАТЬСЯ НА ТРЕТЬИХ ЛИЦ**
- ✓ **ЛОГИЧЕСКИЕ ЛОВУШКИ: ОТ СМЕЩЕНИЯ АКЦЕНТОВ ДО ХОЖДЕНИЯ ПО КРУГУ**
- ✓ **КОГДА МАНИПУЛИРУЮТ ПРОЦЕДУРАМИ**

ПРАКТИКУМ:

- ✓ **ОТРАБОТКА КАЖДОГО ТИПА МАНИПУЛЯЦИЙ**
- ✓ **ВНЕДРЕНИЕ МАНИПУЛЯЦИЙ/ УМЕНИЯ ПРОТИВОСТОЯТЬ В ПРОЦЕДУРУ ПЕРЕГОВОРОВ**

БЛОК 3. ПОДГОТОВКА К ПРОДАЖАМ

- ✓ **ЭТАПЫ ПРОДАЖ ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**
- ✓ **МОЖНО ЛИ ПОДГОТОВИТЬСЯ К МАНИПУЛЯЦИЯМ**
- ✓ **ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О КЛИЕНТАХ И КОНКУРЕНТАХ, ИДЯ НА ПЕРЕГОВОРЫ**

БЛОК 4. УСТАНОВЛЕНИЕ БИЗНЕС-РАППОРТА С КЛИЕНТОМ: ПРОДАЖА СОБСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТНОСТИ

- ✓ СТАРТ КОНТАКТА
- ✓ КАК СФОРМИРОВАТЬ ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ О СЕБЕ
- ✓ О ЧЕМ ГОВОРИТ СОБЕСЕДНИК
- ✓ ТИПЫ КЛИЕНТОВ, ИЛИ ПРАВИЛА УСПЕШНОЙ КАЛИБРОВКИ

ПРАКТИКУМ:

- ✓ КАК УСТАНОВИТЬ РАППОРТ С ТРУДНЫМ КЛИЕНТОМ

БЛОК 5. О ЧЕМ ГОВОРИТ НЕВЕРБАЛИКА

- ✓ ПРАВИЛА РАССАДКИ НА ПЕРЕГОВОРАХ: ВЫБЕРИТЕ РОЛЬ
- ✓ КОГДА СЛОВА ПРОТИВОРЕЧАТ ЖЕСТАМ
- ✓ ЧТО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ТЕЛО НЕ ВЫДАЛО НАПРЯЖЕНИЯ
- ✓ КАК « РАСКРЫТЬ» ОППОНЕНТА И УПРАВЛЯТЬ ЕГО НЕВЕРБАЛИКОЙ

БЛОК 6. ТЕХНИКИ СПРАШИВАНИЯ И СЛУШАНИЯ: ЛУЧШЕЕ ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ РАССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ЖУРНАЛИСТИКИ И МЕТОДОВ ВЛАСТНЫХ СТРУКТУР

- ✓ МОТИВЫ, КОТОРЫЕ УПРАВЛЯЮТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ ПОВЕДЕНИЕМ ЛЮДЕЙ
- ✓ ПОДСТРОЙКА ПО ЦЕННОСТЯМ
- ✓ СПИРАЛЬНАЯ ДИНАМИКА В ПОМОЩЬ ПЕРЕГОВОРЩИКУ
- ✓ МЕТОД СПИН НА СЛУЖБЕ МАНИПУЛЯТОРА
- ✓ ТРУДНЫЙ КЛИЕНТ: ДОЖАТЬ, ПОДСТРОИТЬСЯ ИЛИ ПОДРУЖИТЬСЯ
- ✓ IQ VS EQ

ПРАКТИКУМЫ:

- ✓ РАЗГОВОРИ КЛИЕНТА И ЗАЙДИ В ЕГО ЦЕННОСТИ
- ✓ РАБОТА В ПАРАХ: IQ VS EQ

БЛОК 7. ПРИЕМЫ И МЕТОДЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ: КУДА ВСТРОИТЬ МАНИПУЛЯЦИИ

- ✓ ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ: ТЕХНИКИ УБЕЖДЕНИЯ И АРГУМЕНТАЦИИ
- ✓ КАК СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ КЛИЕНТ ЗАПОМНИЛ ВСЕ, ЧТО ВЫ ГОВОРИТЕ
- ✓ СТАТИСТИКА НА СЛУЖБЕ КОММУНИКАЦИЙ
- ✓ ПРАВИЛА ЛИЧНЫХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ
- ✓ ЗАЧЕМ НУЖНЫ ШОКИРУЮЩИЕ ФАКТЫ, СТАТИСТИКА И ССЫЛКИ НА 3-Х ЛИЦ

ПРАКТИКУМ:

- ✓ СОЗДАНИЕ ПРОДАЮЩЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ РАЗНЫХ ТИПОВ

БЛОК 8. ТЕХНИКИ РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ: БАТТЛ ДВУХ МАНИПУЛЯТОРОВ

- ✓ ЧТО ОЗНАЧАЮТ И ЗАЧЕМ НУЖНЫ ВОЗРАЖЕНИЯ
- ✓ КАК ЗАСТАВИТЬ ВОЗРАЖЕНИЯ РАБОТАТЬ НА ПРОДАЖУ
- ✓ ЗАЧЕМ ИНИЦИИРОВАТЬ ВОЗРАЖЕНИЯ
- ✓ ЧТО ДЕЛАТЬ С ТИПОВЫМИ И СЛОЖНЫМИ ВОЗРАЖЕНИЯМИ

ПРАКТИКУМЫ:

- ✓ КОММУНИКАЦИИ В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ: КАК МЫ РАБОТАЕМ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ "ТРУДНОГО КЛИЕНТА"
- ✓ УСПЕШНЫЕ СИТУАЦИИ РАБОТЫ С БАРЬЕРАМИ И ВОЗРАЖЕНИЯМИ

- ✓ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ НА СЛУЖБЕ ВОЗРАЖЕНИЙ

БЛОК 11. ТЕХНИКИ ЗАВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ В СЛОЖНЫХ ПРОДАЖАХ, ИЛИ КАК ОБЫГРАТЬ МАНИПУЛЯТОРА

- ✓ ТЕХНИКИ ЗАВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ: ЛОГИЧЕСКИЕ УЛОВКИ
- ✓ СИГНАЛЫ ГОТОВНОСТИ КЛИЕНТА К ПОКУПКЕ
- ✓ ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛКИ

БЛОК 12. ВЛИЯНИЕ ИМИДЖА НА РЕЗУЛЬТАТ ПЕРЕГОВОРОВ: ИМИДЖЕВЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

- ✓ СОСТАВЛЯЮЩИЕ БИЗНЕС-ИМИДЖА
- ✓ LADY LIKE VS CASUAL
- ✓ ОСНОВНЫЕ ИМИДЖЕВЫЕ ОШИБКИ
- ✓ МЕЖДУ СНЕЖНОЙ КОРОЛЕВОЙ И КОРОЛЕВОЙ ФЛИРТА

ИНСТРУМЕНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

- ✓ КЕЙС — ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ, ТРЕБУЮЩАЯ ОТВЕТА И НАХОЖДЕНИЯ РЕШЕНИЯ.
- ✓ ДЕЛОВАЯ ИГРА — ИМИТАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ АСПЕКТОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.
- ✓ РОЛЕВАЯ ИГРА — ЭТО ИСПОЛНЕНИЕ УЧАСТНИКАМИ ОПРЕДЕЛЕННЫХ РОЛЕЙ С ЦЕЛЬЮ РЕШЕНИЯ ИЛИ ПРОРАБОТКИ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СИТУАЦИИ.
- ✓ ГРУППОВАЯ ДИСКУССИЯ — СОВМЕСТНОЕ ОБСУЖДЕНИЕ И АНАЛИЗ ПРОБЛЕМНОЙ СИТУАЦИИ, ВОПРОСА ИЛИ ЗАДАЧИ.

- ✓ **МОЗГОВОЙ ШТУРМ — ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТВОРЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ. ПОЗВОЛЯЕТ НАЙТИ РЕШЕНИЕ СЛОЖНЫХ ПРОБЛЕМ ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРАВИЛ.**
- ✓ **ФАСИЛИТАЦИЯ – ПОЗВОЛЯЕТ УСКОРИТЬ ПРОЦЕССЫ ОСОЗНАНИЯ, СТИМУЛИРОВАТЬ ГРУППОВУЮ ДИНАМИКУ.**
- ✓ **ШЕРИНГ – ВЫЯВЛЕНИЕ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОНЫ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ УЧАСТНИКОВ И ИХ МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКИХ УСТАНОВОК.**
- ✓ **СОЦИОМЕТРИЯ – ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОДОВ ИЗМЕРЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ПРОЦЕССОВ, ПРОИСХОДЯЩИХ ВНУТРИ ТРЕНИНГОВОЙ ГРУППЫ, ПОЗВОЛЯЕТ УЧАСТНИКАМ ЛУЧШЕ ПОЗНАКОМИТЬСЯ ДРУГ С ДРУГОМ И СОЗДАТЬ ДОВЕРИТЕЛЬНУЮ АТМОСФЕРУ.**
- ✓ **МИНИ-ЛЕКЦИИ. ОПТИМАЛЬНОЕ ВРЕМЯ МИНИ-ЛЕКЦИИ – 5-20 МИНУТ**