

JAK POZYSKAĆ KLIENTA.

Szkolenie dla pośredników w obrocie nieruchomościami, zarządców nieruchomości oraz rzeczoznawców.

Czas trwania – 8 godzin edukacyjnych.

Prowadzący: Tomasz Piasecki

Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest wykorzystanie telefonu i komunikacji bezpośredniej do pozyskania Klienta. Pokonywanie obiekcji i radzenia sobie w asertywny sposób z trudnymi sytuacjami podczas negocjacji z Klientem. Budowanie długotrwałych relacji z pozyskanymi Klientami

Korzyści dla uczestników:

- Poznanie zasad skutecznej komunikacji z Klientem
- Skuteczne posługiwanie się telefonem w celu pozyskiwania Klientów
- Poznanie zasad rozmowy z Klientem budującej długotrwałe relacje
- Umiejętne radzenie sobie w trudnych sytuacjach podczas negocjacji

Metody szkoleniowe:

Szkolenie przeprowadzone będzie w formie warsztatów z udziałem kamery, ćwiczenia indywidualne i grupowe, studia przypadku, krótkie wykłady, dyskusja.

Szczegółowy program szkolenia:

1. Zasady komunikacji budujące poprawne relacje z Klientami.
 - Komunikacja telefoniczna
 - Komunikacja bezpośrednia 90 min.
 - Pierwszy kontakt – pierwsze wrażenie
2. Rozmowa z Klientem.
 - Pierwsze spotkanie
 - Nawiązanie kontaktu 90 min.
 - Prezentacja korzyści
3. Rozmowa z „Trudnym Klientem”.
 - Trudne sytuacje
 - Asertywne zachowania w trudnych sytuacjach 90 min.
 - Metody „zbijania” obiekcji
4. Negocjacje z Klientem.
 - Zasady negocjacji umów
 - Jak negocjować, aby zwyciężyć 90 min.
 - Zamykanie sprzedaży, budowanie trwałych relacji z Klientem