

Удвоение продаж: как 15 минут звонков в день превратить в 45 договоров в год?

Светлана Улицкая

E-mail:

s.ulitskaya@mail.ru

Фейсбук

<https://www.facebook.com/ulitskaya>

Телеграм

<https://t.me/Ulitskaya>

Инстаграм

[@s.ulitskaya](#)

Сайт

<https://ulitskaya.getcourse.ru/cold-calling>



Почему я?

- Автор единственной книги на русском языке по холодным звонкам в недвижимости;
- Директор агентства недвижимости Century21 Diamond;
- Кандидат наук, 10 лет работы в педагогическом университете, сертифицированный бизнес-тренер;
- Десятки сделок по холодным звонкам, в том числе на миллионные комиссии;
- 100+ аукционов; максимальный проданный кейс - 5.000.000\$

Агентам просьба не звонить!



Светлана Улицкая —

агент, аукционист, бизнес тренер.
Кандидат педагогических наук.
Продает непродаваемое.
Учит только тому, что проверила
на практике и умеет делать сама.

«Все, что вы хотели знать о холодных звонках
в сфере недвижимости, собрано в одном
месте. Читается на одном дыхании»

Илья Шкоп, ГК «Простор»

30 типовых ответов на возражения при
назначении встречи

13 типичных сложностей агентов при
совершении холодных звонков

11 правил телефонного общения

9 лайфхаков для увеличения
эффективности холодных звонков

6 лайфхаков для лучшего звучания голоса

6 стратегий назначения встреч

6 точек роста эффективности агентов

5 типовых возражений при назначении
встречи

5 примеров телефонного общения

4 типовых скрипта

4 главных преимущества холодных
звонков для агента

2 лайфхака для преодоления
собственного сопротивления

2 чек-листа для холодных звонков

1 книга



**СВЕТЛАНА
УЛИЦКАЯ**

Холодные звонки
в недвижимости
или
Агентам просьба
не звонить!

Как вы относитесь к холодным звонкам?



Моя картина мира

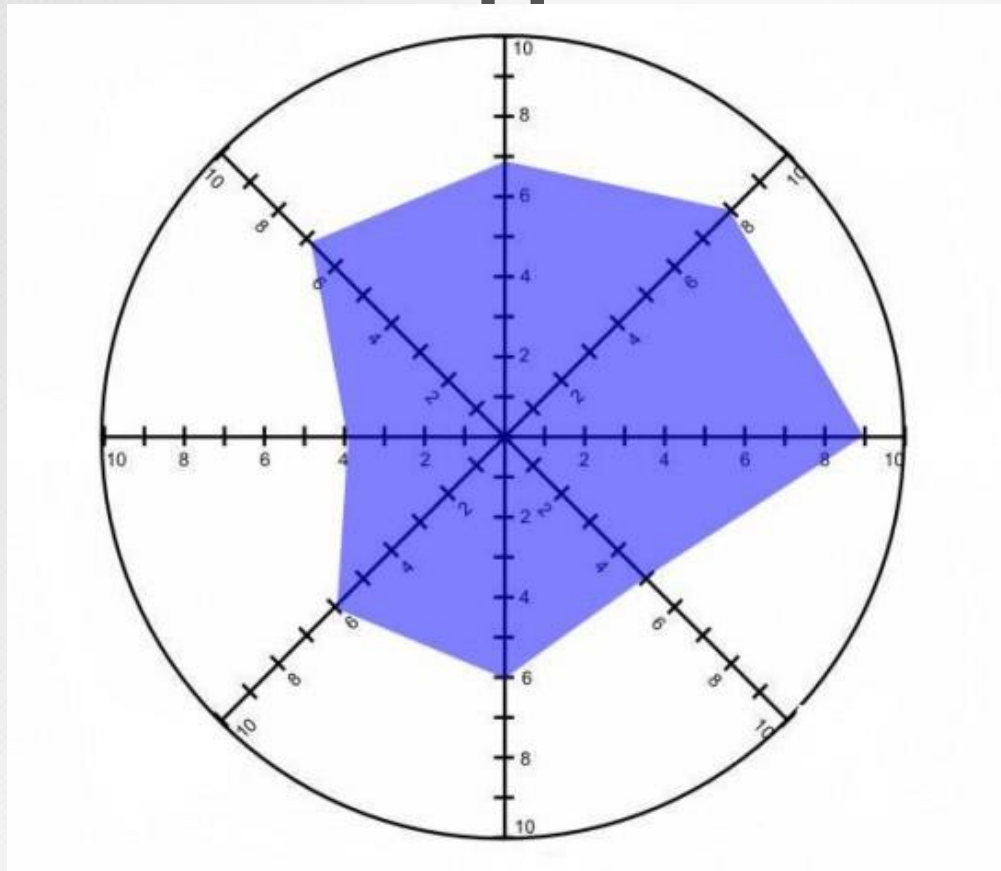
1. Можно иметь столько клиентов, сколько в состоянии обслужить.
2. Перейти в любой сегмент, в любую локацию, в любое время.
3. Разворачивать свой бизнес в любом новом городе в считанные дни.
4. Привлекать клиентов на любую технологию, которую используете (аукцион, классика, мягкие торги, выкупы...).
5. Тратить на это 15 минут в день.
6. И это круче, чем рекомендация.

Агентская магия 15 минут

- 15 минут каждый день - это 105 минут в неделю или 5460 минут в год, или 227,5 часов.
- 15 минут в день - это 1 назначенная встреча. 40 недель * 5 дней = 200 встреч, 20-70 договоров.

Точка роста - 1.

Колесо холодных звонков



Типичные сложности агента при совершении холодного звонка

- Неумение отрабатывать возражения.
- Собственное сопротивление и страхи. Нет знаний по психологии продаж. непонимание причин отказов. непонимание основных страхов потенциальных клиентов перед агентами.
- Неверие в агентскую услугу. Неумение презентовать агентскую услугу.
- Незнание стратегий назначения встреч.
- Неумение выявлять мотивацию на этапе холодного звонка.
- Холодные звонки не встроены в рабочее расписание.
- Нет четкой последовательности до, во время и после звонка, нет навыка работы с обработкой информации.
- Незнание, где искать контакты продавцов.
- Отсутствие скриптов, навыка работы со скриптом.
- Продажа услуги по телефону.

Точка роста – 2.

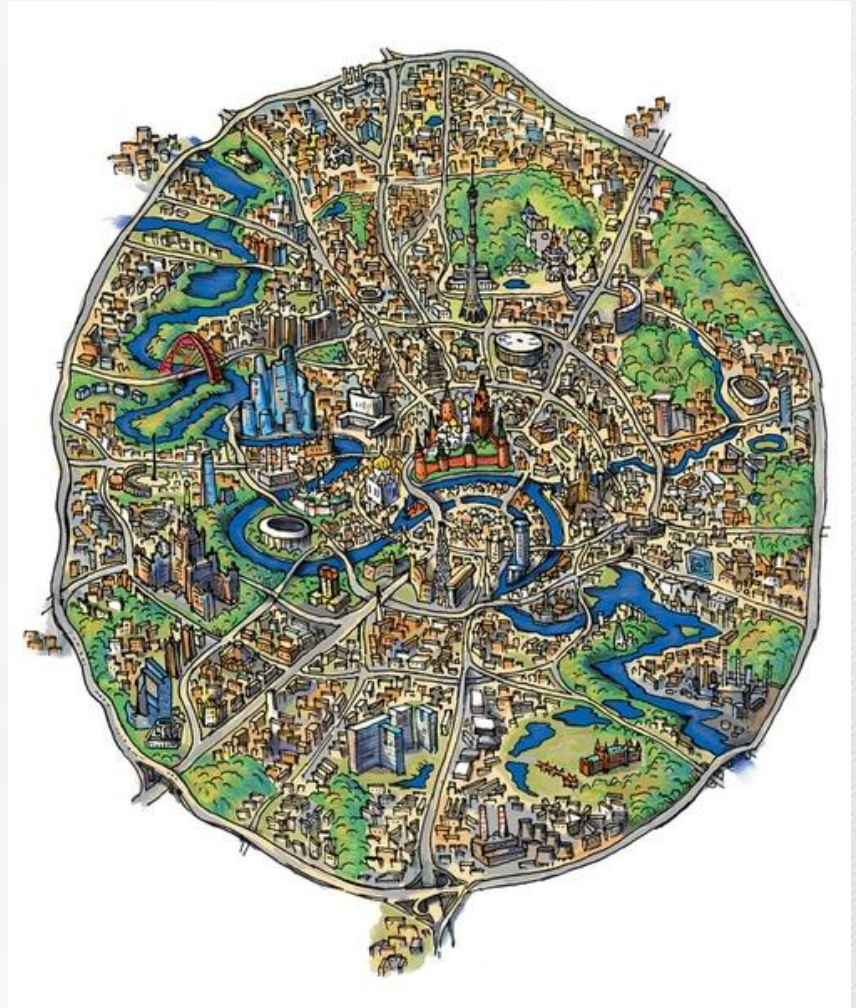
Теория ролей

1. Название роли.
2. Предназначение, цели, миссия роли во внешнем мире (социуме).
3. Правила роли (убеждения, верования и ценности, которые определяют, что можно и что нельзя, что правильно и что неправильно делать в данной роли).
4. Сценарии роли: поведение в роли, набор действий, модель реакций.
5. Качественные параметры исполнения роли (количество и интенсивность действий в роли, время проведения в роли...)

Точка роста – 3. Эффективный скрипт

Специализация территориальная

- Звоним всем
- Скрипт без выяснение мотивации
- Задача – знать все объекты в локации



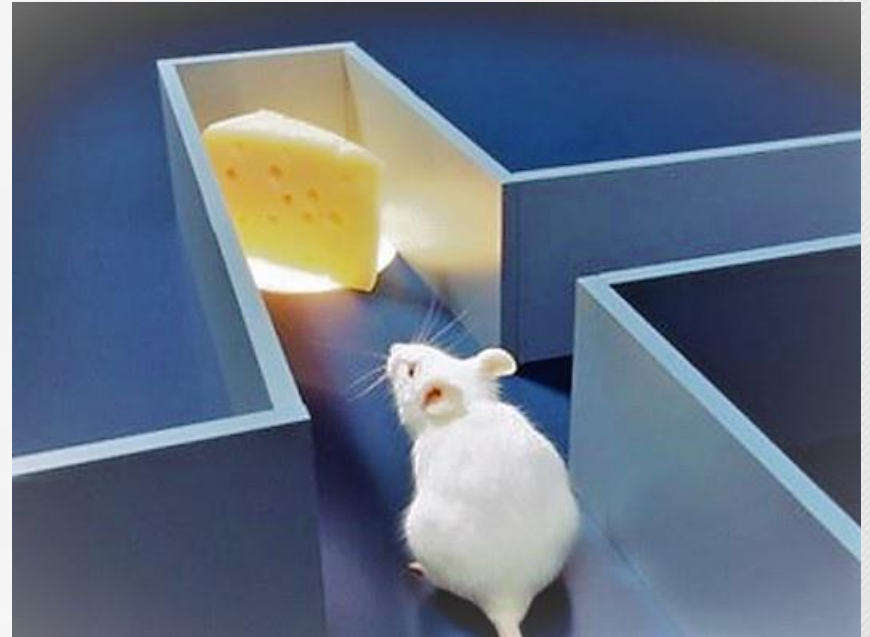
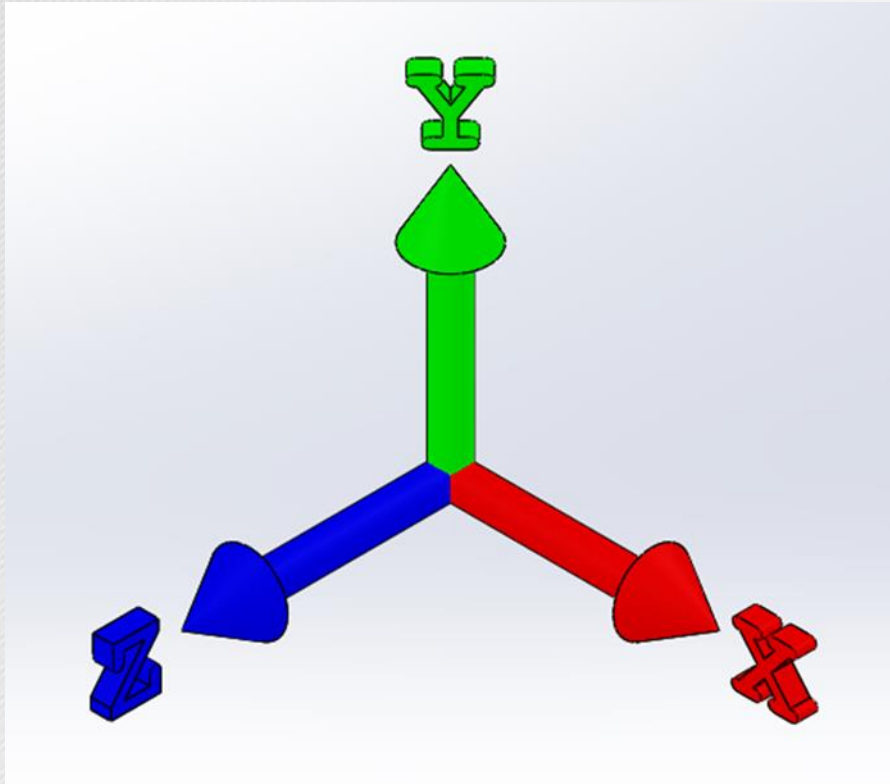
Точка роста – эффективный скрипт

**Специализация
сегментарная,
технологическая**

- Звоним всем
- Скрипт с выяснением мотивации
- Задача – найти объект по определенным параметрам

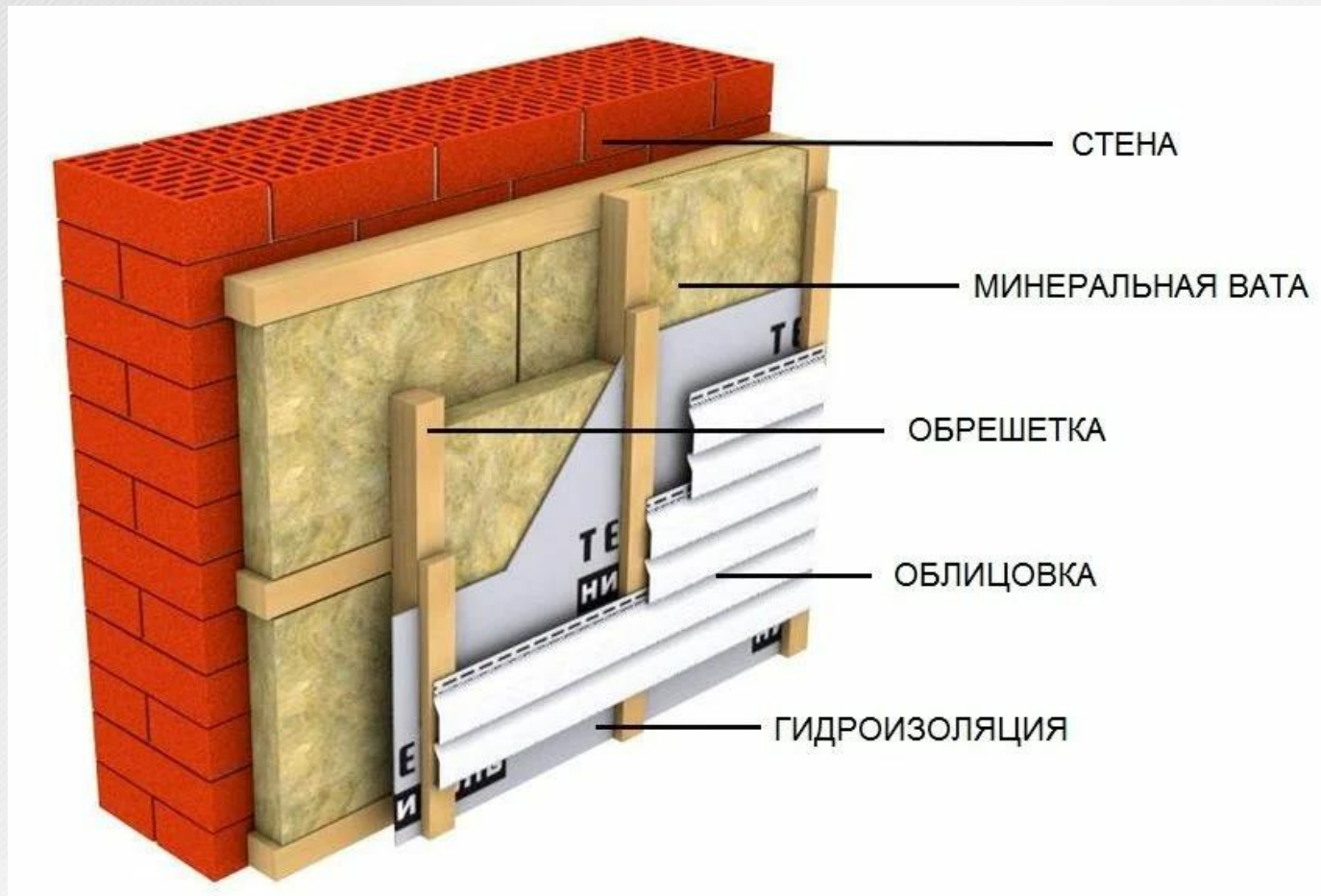


Зачем нужен скрипт & тренировки



Точка роста – 4.

Утепление клиентов



Способы утепления клиентов

Отзывы клиентов

Кейсы

Смс после звонка

Аватар в мессенджерах

Ссылка на аккаунт, сайт

Маркетинг-кит

Коммерческие предложения

Предпродажный пакет

33 контакта

Точка роста – 5.

Работа с возражениями, часть 1

1. Что может агент добавить к стандартной продаже, доступной собственнику?
2. По рыночной цене я и сам продам. Хочу продать квартиру еще дороже, вы сможете?
3. Я хочу работать с несколькими агентами, кто дороже продаст тому и заплачу. (Я и растерялась).
4. Уже приходили ... агентов, как и вы, на просмотр для возможных покупателей. Просмотры закончились рекламой и навязыванием своих услуг. Вы хотите посмотреть мою квартиру с такой же целью?

Точка роста – 5.

Работа с возражениями, часть 2

5. У меня есть агент, который проведёт сделку за 50 тыс руб. За что я должен платить вам 100тыс.? Рекламу я подаю сам, в 20 источниках, опыт продажи квартир имею, продаю самостоятельно уже 4-ю. Что вы сделаете такое, что не могу сделать я? Слушаю, только конкретно. Если убедите, встречу и заключу договор.
6. Нам не нужен агент, так как у нас уже есть знакомый покупатель, который должен купить осенью точно.
7. Как поступить если собственник готов уступить на комиссию, но на отрез отказывается от рекламы на площадках? Моя задача чтобы реклама была! Фейковое выставлять я против!

Точка роста – 5.

Работа с возражениями, часть 3

8. При совершении хз выбираем роль «крутого» агента. Очень многие собственники при первом звонке, воспринимают эту крутость отрицательной реакцией. Поясню: им неприятно слышать, что их «знания» кто-то принижает, и когда разговариваешь с ними, они естественно занимают позицию обороны и уходят в отказ. Вопрос: возможно ли и если да, то как на этапе именно Первого звонка найти эту грань «крутости», которая не оттолкнёт собственника?
9. Можете прийти посмотреть мою квартиру. Я готов на 100 тысяч комиссии. Но я категорически запрещаю ее рекламировать в интернете. Я юрист, работаю в Сбербанке. Владею техникой переговоров, сам могу договариваться с клиентами. Поэтому если вас это устраивает, приходите.

Мои контакты



Светлана Улицкая

Е-mail:

s.ulitskaya@mail.ru

Фейсбук

<https://www.facebook.com/ulitskaya>

Телеграм

<https://t.me/Ulitskaya>

Инстаграм @s.ulitskaya

Сайт ulitskaya.getcourse.ru/cold-calling