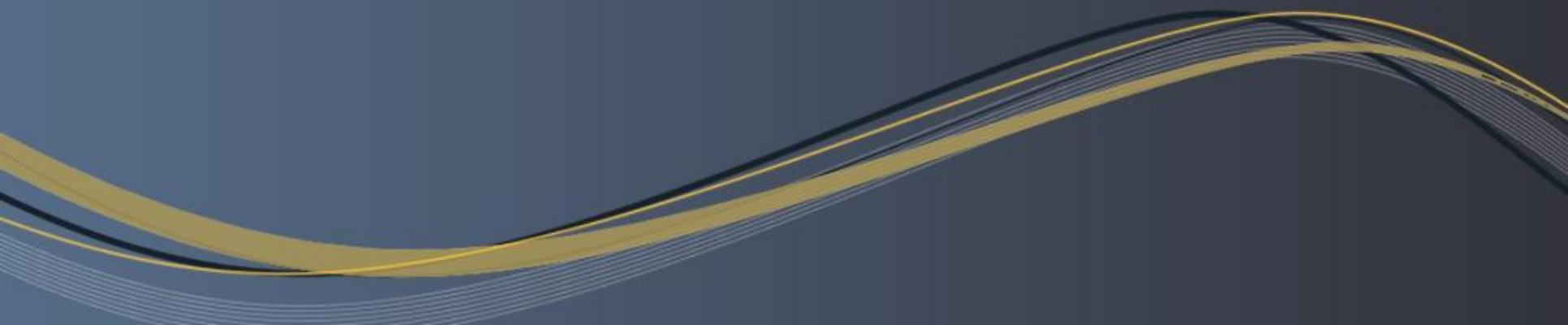


**ПОЧЕМУ АГЕНТЫ
СНИЖАЮТ ...
И ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ С
ЭТИМ ПОДЕЛАТЬ!**

The bottom of the slide features a decorative graphic consisting of several overlapping, wavy lines in shades of blue and yellow, creating a sense of motion and depth.

Почему Агенты Снижают ... И Что Вы Можете с Этим Поделаться!

Почему я подготовил этот доклад? ...

Почему доклады такого типа
необходимы и те ли это вопросы,
которые должны обсуждаться?

Почему Агенты Снижают ... И Что Вы Можете с Этим Поделаться! (продолжение)

Кто Снижает Комиссионные... и Почему?

Слова, имеющие общие корни
"слабость" и "отчаяние".

Почему я использовал слова
слабость и отчаяние?

Помните ...

*«Продавцы платят комиссионные,
в прямой зависимости от качества
услуг, которые они получают».*

Я использовал слово «отчаяние»... Почему?



Давайте поговорим о людях
"отчаявшихся финансово".



Существует третье обстоятельство и это «ЭГО»



«Неконкурентоспособные агенты снижают комиссионные»



Итак, кто снижает комиссионные?

- *Люди, которые не знают ничего лучшего*
- *Люди, которые не были натренированы*
- *Люди, которые отчаянно нуждаются в деньгах*
- *И агенты, которые не могут конкурировать».*

Кто Выигрывает, Когда Комиссионные Снижаются?



Правда в том, ... что
никто не выигрывает,
когда комиссионные
снижаются.

Почему? ...

Запомните эту мысль:

«Если агент будет готов мгновенно снизить свои комиссионные для вас, во время презентации своей ценности, что он будет делать во время переговоров о цене продажи»



Почему Продавцы Просят Агентов Снизить Комиссию?



Что Мотивирует Большинство Агентов Снизить Комиссионные?



Решения

- Как агенты, мы должны принять решение, стать в большей степени деловыми людьми, а не просто стать хорошими риэлторами
- Доход, который мы зарабатываем, напрямую зависит от качества услуг, которые мы предлагаем клиенту

Решения

- Мы должны помнить, что «целью бизнеса является предоставление услуг и получения прибыли»
- Мы должны стать экспертами в проведении предварительной квалификации, перед тем, как отправится на встречу с клиентом

Решения

- Мы должны создать энергичную, основанную на вопросах, сервис-ориентированную, конкретную, эффективную презентацию
- Продавцы всегда высказывают одни и те же возражения, день за днем. Выучите ответы на них.
- Не бойтесь устанавливать порядок.

Решения

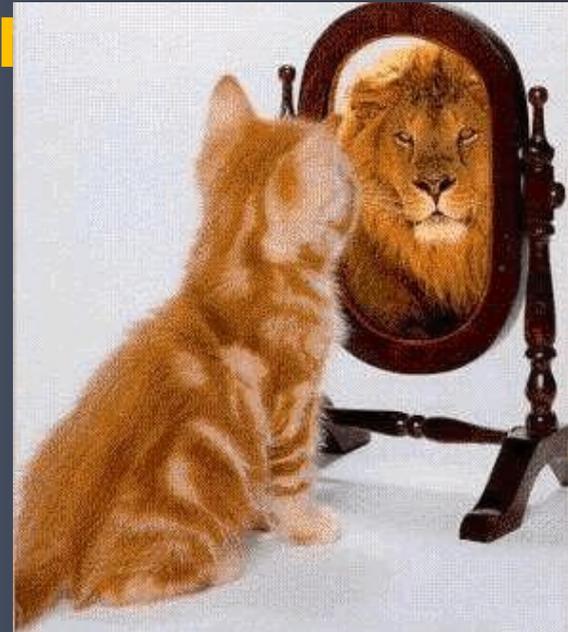
- Не бойтесь уйти, если вы не можете получить условия, которые вы хотите.
- Начните поиск на более высоком уровне интенсивности, чтобы резко увеличить ваши шансы



Перестаньте сопротивляться системе!



Примите
Из



Решения

- Очевидное решение ...
позвоните мне сегодня и запишитесь на любой из моих семинаров или в нашу школу производительности.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

The bottom of the slide features several decorative, wavy lines in shades of blue and yellow, creating a modern, abstract design.