

SZALAITAMÁS



THE CODE

Closer Script
Ingyenes Konzultációhoz

Szerzői jog | Copyright

© Szalai Tamás Attila ev, Ingatlan Academy Kft.

Minden jog fenntartva. A dokumentumban található szövegek, szövegrészesletek szerzői jog védelme alatt állnak. További felhasználásuk csak Szalai Tamás Attila ev. vagy az Ingatlan Academy Kft. előzetes beleegyezésével történhet.

1. A KERET MEGADÁSA:

1. **Szép napot / Jó napot / Szia!**
2. **Jól hallasz, látsz, stb..?** Zoom technikai dolgok, kérdések ellenőrzése (Ha egyáltalán nem sikerül, ne legyen új időpont, váltsatok telefonra - de lehet eleve telefonon is..)
3. **Milyen napod van? Hogy telik a hétvége? stb.** (Érkeztess meg, nyugtasd kicsit, ez egy szuper beszélgetés lesz..)
4. **Szuper, Belevághatunk ebbe a mai konzultációba?**
5. Igen válasz esetén: **Szuper, akkor, hogy ne a levegőbe beszéljünk, adjunk egy kis keretet ennek a beszélgetésnek, persze ez nem egy ilyen nagyon szigorú dolog, de mégis azért tudd, hogy hogy szokott ez nálunk menni.**
6. **Először kicsit ismerkedünk egymással,**
7. **Utána ha van konkrét kérdésed, amit most meg tudunk beszélni, természetesen válaszolok rá,**
8. **Ezután pedig, ha mindketten úgy gondoljuk, hogy szeretnénk továbblépni, akkor azzal folytatjuk.**
9. **Rendben van ez így neked?**

2. Konzultációs rész

1. Igen válasz esetén: **Szuper! Akkor vágjunk is bele, miben tudunk segíteni? Mesélj kicsit magadról!**
2. /A **Mi a legnagyobb ...** (Problémád, kihívásod stb)? / 2./B **A kérdőívbe ezeket írtad, hogy.....** (Felolvassuk neki...)
3. **Mióta van meg ez a?** (Probléma, kihívás, stb.)?
4. **Mivel próbálkoztál eddig, hogy** (megoldást találj rá)?
5. **Szerinted mi a** (megoldása)?
6. **Szuper, egyébként mi lenne az ideális eset neked? Hogy nézne ki az** (amit szeretnél), **hogy tudnád elképzelni, ha** (ha rendben lenne minden stb.)?
7. **SZTORI, KONKRÉT TANÁCS** - (MI MEGOLDOTTUNK ILYEN PROBLÉMÁT)
(Konkrétumok: Valakinél ilyen problémánál, hogyan segített az amit csinálsz / terméked csinál, ez nálad is működhet, stb... vagy nézd, én úgy látom, hogy - ez és ez, és ez a lépés- lehet neked a következő, pontosan azt - adná neked, amit szeretnél)
8. **Egyébként mennyire fontos neked, hogy megoldjuk ezt a ...** (problémát. kihívást, stb)?
9. **Miért most?**
10. **Van-e valamilyen konkrét akadály, ami kizárná azt, hogy ?**
(együtt dolgozzunk, kipróbálj valamit, ebben segítsünk Neked, stb?)
(*dolog a következő x napra, akadály, amiért nem tud vásárolni - ha a pénz az, azt ne vegyük itt komolyan, még nem látta az értéket, ha mégis a pénzt mondja: **Tényleg fontos neked, hogy megoldódjon ez a dolog?** - A vágyott állapotot elmondhatod neki újra, stb - adja ő el neked magát...)*
11. **Szuper, akkor nézzük meg, hogy hogyan tudunk továbblépni?**

3. AZ AJÁNLAT

1. Igen esetén: **Programok / Termékek - A legdrágábbtól kezdve, árakkal együtt, részletesen** (Természetesen, ha nem kvalifikált ezt is elmondjuk, hogy levegyük róla a terhet, ilyen esetben lehet egy kicsit kevesebb részlettel is, pl.: **Van egy ilyen ajánlatunk, ami nem feltétlenül Neked jó, persze nem akarlak kizárni, stb.**)
2. **Melyik elsőre a legszimpatikusabb?** (Lassítunk kicsit, vállakat leengedjük, hagyjuk leüledni..)
3. **Miért?**
4. **Igen igazából ez a ..** (Miért jó neki, miért adja azt, amit szeretne - megoldás a problémára, pl.: **én is erre gondoltam, hogy ez nagyon passzolhat Neked..**)
5. **Rendben, akkor most szeretnék tőled egy határozott igent, vagy nem-et. Benne vagy?**
6. Ha igen: **Okés, akkor nézzük a technikai részleteket** (számlázási adatok, teljesítés részletei, stb.)

4. ÁLTALÁNOS KIFOGÁSKEZELÉS

1. **Mi lenne az abszolút visszautasíthatatlan ajánlat neked?**
2. **Elismétled a kifogást, mélyebb hangon, visszadobod neki...**
3. **Ezen kívül van még bármi más, ami abban akadályoz, hogy azonnal elinduljunk?**
4. **Ha, akkor technika.** (Ha a pénz nem lenne gond, azonnal csatlakoznál, vagy van itt még valami más is?)
5. **Mi lenne az ami működhethet neked? Nem presszionálni akarlak, csak ugye mondtam, hogy olyat keresünk, akivel eredményt tudunk elérni, és benned látom ezt a potenciált. (pl.: Szerintem TE..... - ebben és ebben jó lennél, tényleg az a fajta vagy, aki megoldásokat keres stb.)**