



**Искусство торга:
советы покупателям
и продавцам**

ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ, 13 февраля 2016 г.

УБЕЖДЕНИЕ

VS

МАНИПУЛЯЦИЯ



ЛОГИКА

- **Цена**
- **Выгода**



Осознанный свободный выбор

ЭМОЦИЯ

**Скрытое
психологическое
воздействие**



**Выгодное поведение
противоположной стороны**



МОТИВ

VS

ПОТРЕБНОСТЬ





КАНАЛЫ СВЯЗИ



55

38

7





Задание:

ПОКУПАТЕЛЬ: снизить цену (аргументы свои)

ПРОДАВЕЦ: отстоять свою цену (объект свой)

Цели:

1. Выучить алгоритм.
2. Найти (собрать) аргументы.
3. Научиться «извлекать корни возражения».

Техника «извлечения корня возражения»

1. Выслушать до конца, не перебивать.
2. Согласиться – с правом оппонента на свое мнение 😊
3. «Подвести итог».
4. Выяснить, что оппонент имел в виду. «Корни убеждения»
5. «Раскачать корни», посеять сомнения.
6. Дать доводы и факты в пользу своей позиции.

доверие!

Спасибо за внимание!

Григорьева Ольга Борисовна
Руководитель риэлторской группы
E-mail: grigoreva@aventin.ru

Фирсова Инна Викторовна
Специалист по недвижимости
E-mail: firsova@aventin.ru
Раб.тел.: +7(812)336-62-02



ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ, 13.02.2016г.