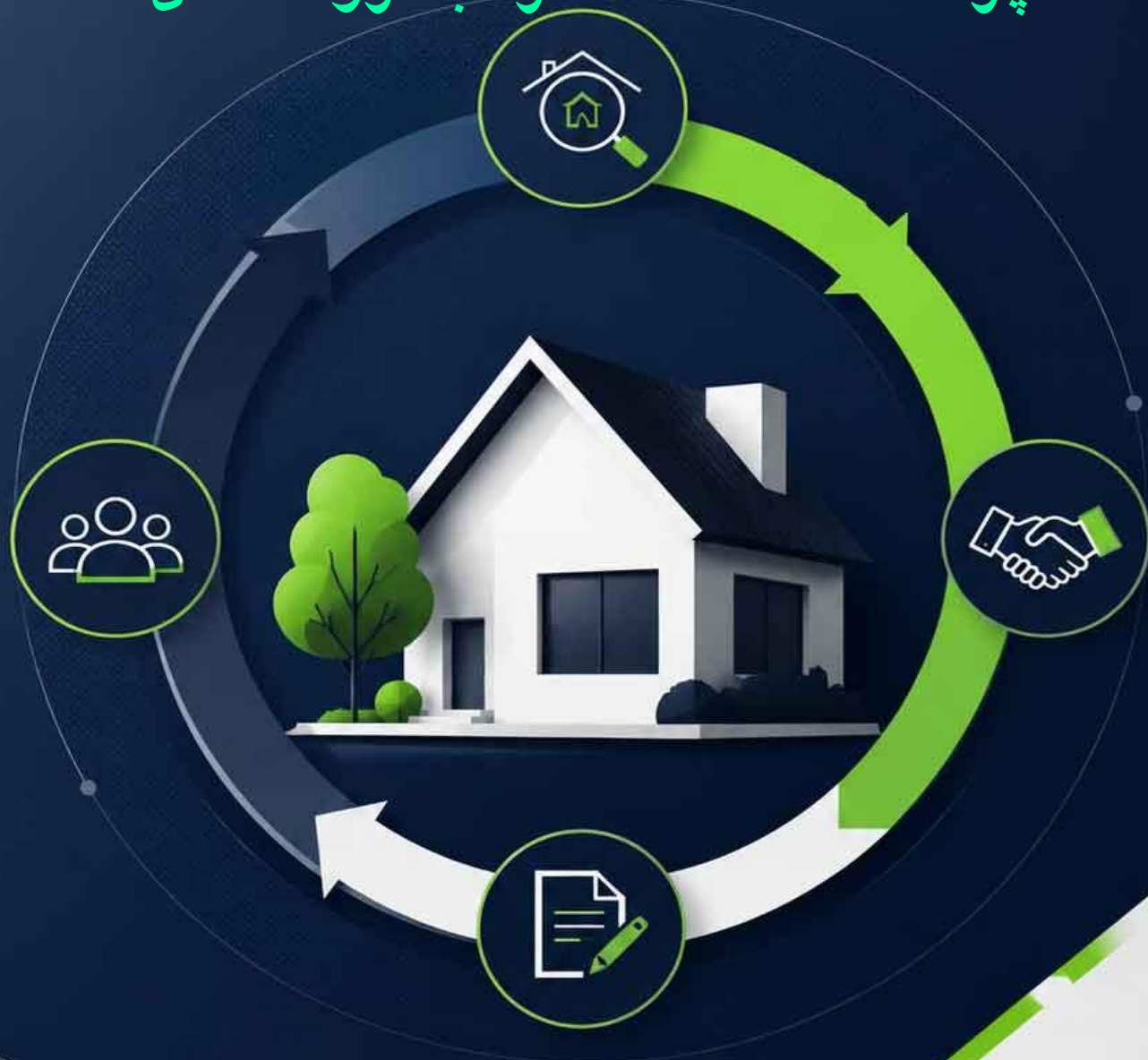


چرخه خدمات استاندارد با فروشندگان





MR.KHOBRE

جزوه ۳: چرخه خدمات استاندارد با

فروشندهگان/انبوه سازان/ناشران توکن ملکی

پیش‌نیاز دوره «بُردن با کمک فروشندهگان Win with Sellers» آقای خبره

(نسخه خودآموز و توصیفی – ویژه مشاوران املاک ایران)

نویسنده: دکتر حسن بان

حامی نشر: سامانه نئوسکن



نئوسکن

فهرست:

- پیشگفتار: چرا این جزوه را میخوانید؟..... ۵
- نقشه راه: این جزوه شامل چه چیزهایی است؟ ۶
- بخش ۱: شناخت چرخه ۷ مرحله‌ای فروشنده..... ۷
- ۱-۱. چرا کار با فروشندگان؟ ۷
- ۱-۲. چرخه ۷ مرحله‌ای خدمات به فروشنده ۸
- ۱-۳. نگاه کلی به هر مرحله ۹
- ۱-۴. تفاوت رویکرد مشاوره با فروشنده در ایران ۱۰
- بخش ۲: تولید سرنخ فروشنده / ناشر توکن ۱۱
- ۲-۱. سرنخ فروشنده چیست و کجا پیدا میشود؟ ۱۱
- ۲-۲. چگونه فروشندگان را جذب کنیم؟ ۱۲
- ۲-۳. پیشاحراز صلاحیت (Pre-Qualification) ۱۴
- ۲-۴. دسته‌بندی فروشندگان بر اساس انگیزه ۱۶
- بخش ۳: مشاوره فهرستکردن ۱۷
- ۳-۱. مشاوره فهرستکردن چیست و چرا مهم است؟ ۱۷
- ۳-۲. ساختار جلسه مشاوره فهرستکردن ۱۸
- ۳-۳. اشتباهات رایج در مشاوره فهرستکردن ملک و توکن ملکی ۲۳
- بخش ۴: بازاریابی و فروش ملک/توکن ملکی ۲۴
- ۴-۱. استراتژیهای قیمتگذاری ۲۴
- ۴-۲. بازاریابی حرفهای ملک/توکن ملکی ۲۶
- ۴-۳. آماده‌سازی ملک برای بازدید ۲۸
- بخش ۵: مدیریت اعتراضات و مذاکره ۲۹

۲۹	۵-۱. درک اعتراضات فروشندگان
۳۰	۵-۲. تکنیکهای مدیریت اعتراضات
۳۲	۵-۳. اعتراضات رایج فروشندگان و پاسخهای مؤثر
۳۴	۵-۴. مذاکره با خریداران
۳۵	بخش ۶: نمونه تجربه Case Study - در ایران
۳۵	موردکاوی ۱: فروش آپارتمان در منطقه ۲ تهران
۳۷	موردکاوی ۲: فروش ویلایی در منطقه ۱ (تجربش)
۳۹	موردکاوی ۳: مدیریت اعتراض قیمت در منطقه پرتقاضا
۴۰	پیوستهای کاربردی
۴۰	پیوست ۱: چکلیست جلسه مشاوره فهرستکردن
۴۲	پیوست ۲: اسکرینپتهای کلیدی
۴۴	پیوست ۳: جدول پیگیری فروشنده
۴۵	پیوست ۴: چارت چرخه ۷ مرحلهای فروشنده
۴۶	پیوست ۵: منابع و مراجع
۴۷	سخن پایانی



پیشگفتار: چرا این جزوه را میخوانید؟

در جزوه دوم با چرخه خدمات استاندارد با خریداران آشنا شدید. یاد گرفتید که چگونه یک خریدار را از مرحله تولید سرنخ تا امضای قرارداد و ایجاد یک مشتری مادام‌العمر همراهی کنید. اما نیمی از بازار مسکن، فروشندگان هستند. مشاورانی که بر کار با فروشندگان مسلط هستند، معمولاً درآمد پایدارتر و قابل‌پیش‌بینی‌تری دارند، زیرا با هر قرارداد فهرست کردن (Listing)، یک ملک را برای فروش در اختیار می‌گیرند و از آن به عنوان منبعی برای جذب خریداران جدید استفاده می‌کنند.

دوره «بردن با کمک فروشندگان Win with Sellers» آقای خبره دقیقاً به همین موضوع می‌پردازد. این دوره یک برنامه یک‌روزه است که شما را با چرخه ۷ مرحله‌ای خدمات به فروشنده آشنا می‌کند و مدل‌ها، سیستم‌ها و تکنیک‌های اثبات‌شده‌ای را به شما آموزش می‌دهد تا بتوانید:

- 🔗 فروشندگان را پیدا و جذب کنید
- 🔗 سرنخ‌ها را به «قرارداد فهرست کردن» تبدیل کنید
- 🔗 املاک را به بهترین شکل ممکن بازاریابی و به فروش برسانید
- 🔗 اعتراضات فروشندگان را مدیریت و حذف کنید
- 🔗 مشتریان مادام‌العمر بسازید

پیام کلیدی آقای خبره: «آقای خبره یک شرکت آموزشی و کوچینگ است که در قالب یک شرکت املاک ظاهر شده است.»

نقشه راه: این جزوه شامل چه چیزهایی است؟

بخش	عنوان	درصد
۱	شناخت چرخه ۷ مرحله‌ای فروشنده (مدل، سیستم‌ها و تکنیک‌های برتر)	۱۲٪
۲	تولید سرنخ فروشنده (پیش‌احراز صلاحیت، یافتن فروشندگان انگیزه‌دار)	۲۲٪
۳	مشاوره فهرست‌کردن (هنر مشاوره، ارائه ارزش پیشنهادی، امضای قرارداد فهرست)	۱۷٪
۴	بازاریابی و فروش ملک/توکن (استراتژی‌های قیمت‌گذاری، بازاریابی حرفه‌ای، ارائه پیشنهادات)	۱۷٪
۵	مدیریت اعتراضات و مذاکره (اعتراضات رایج فروشندگان و تکنیک‌های حذف آنها)	۱۷٪
۶	نمونه تجربه (Case study نقش‌آفرینی مشاوره با فروشنده در بازار ایران)	۱۵٪
مجموع	قابل مطالعه در ۳ ساعت	۱۰۰٪

