2 LEKTIONER

SKARPERE FREMVISNINGER!

2 X 2 TIMERS SAMBESØG

FORMØDE
Vi mødes 30 min før fremvisningen og gennemgår mæglerens plan for fremvisningen. Vi tager en snak om mæglerens mål med fremvisningen, og hvad køber skal opleve. Mægler kan komme med individuelle ønsker til fokusområder for feed-back efter fremvisningen.

FREMVISNING 1
Det er mægleren, der er PÅ. Vi har fokus på mæglerens præstation og på kundens oplevelse.

Hvor dygtig er mægler til at opnå sympati og tillid? Hvor stor empati har mægleren? Hvordan sælger mægleren boligen? Hvordan afdækkes kundens situation? Hvordan styrer mægleren købers oplevelse? Hvad gør mægler, som er unikt ved denne fremvisning? Hvordan håndteres indvendinger? Hvordan afsluttes fremvisningen? Hvordan håndteres dialog om bud? Hvordan holder mægleren fast i køber? Hvilken opfølgning aftales?

Hvad var kundens oplevelse? Hvad gjorde en forskel? Hvorfor skulle køber vælge at købe denne bolig? Hvorfor husker køber dig, fremfor én af de andre mæglere?

FEED-BACK
Efter fremvisningen tager vi en snak om fremvisningen. Vi giver feed-back på det, mægleren gjorde godt og kommer med anbefalinger til konkrete tiltag, der kan gøre mægleren og fremvisningerne endnu skarpere i fremtiden.

FREMVISNING 2
Vi aftaler ny fremvisning, hvor mægleren kan gøre brug af de nye ideer og værktøjer.

- Færre fremvisninger pr. salg
- Flere salg
- Skarpere fremvisninger
- Større kundetilfredshed
- Fisk flere vurderinger
- Personlig feed-back
- Inspiration til nye tiltag

INVESTERING:
Kr. 2.500 + moms pr. sambesøg, heri er inkluderet formøde og feed-back efter møderne.
Minimum 2 fremvisninger pr. mægler, med mindre det er en del af en samlet Mæglerakademiet pakke.

Ring til os på telefon 71 999 299
Hyldehavevej 4 - 2800 Lyngby - info@maeglerakademiet.dk

MÆGLERAKADEMIET