

RINGEAFTEN: FLERE VURDERINGER!

WORKSHOP: 4 TIMER

Inspiration til at få flere vurderinger. Bliv inspireret med mere end 300 mægleres ideer til at få flere vurderinger og deltag i RINGEAFTEN, der gør dig til "top of mind", giver dig positive sælgere og et større varelager nu.

FÅ FLERE SALGSVURDERINGER NU!

Hvordan bliver vi spurgt noget oftere?

Ideer fra andre mæglere og andre kæder (Idékatalog) Flere henvisninger – fra hvem og hvordan?

Fisk mere – meget mere!

Opfølgning på gamle vurderinger

EN RINGEAFTEN KAN MED FORDEL KOMBINERES MED WORKSHOPPEN "STØRRE VARELAGER NU", hvor vi giver inspiration og værktøjer til at blive spurgt mere. Inspirationen kommer fra mæglere i hele landet.

VI BOOKER KVALITETSVURDERINGER SAMMEN MED JER

Hele teamet deltager i ringeaften på 4 timer.

Der ringes på "gamle"sager, der aldrig er kommet til salg og sager, der har været til salg hos konkurrenterne. Vi coacher jer og gennemfører også nogle opkald, så I kan høre at konceptet virker professionelt og effektivt. Ofte supplerer vi med 5 – 10 salgsvurderinger på en ringeaften.

Målet med ringeaften er, at blive "top of mind" ved at give alle gamle sælgere/salgsvurderinger et serviceopkald med henblik på at booke vurderinger og genbesøge sælgerne. De fleste sælgere er interesseret i at få en update på boligmarkedet i deres område, samt en ny og opdateret vurdering af prisen på deres bolig i nuværende marked.



DET HANDLER OM RÅDGIVNING, DER GIVER TRYGHED

Det vigtige ved opfølgningsmødet, er at du som mægler nu bliver betragtet som sælgers rådgiver, hvilket er afgørende for at sælger kan træffe en god beslutning om at sætte til salg. Vælger sælger at blive boende er det stadig god rådgivning og du efterlader sælger med en positiv oplevelse af dig, butikken og branchen.

Mange sælger er i tvivl om det er det rigtige tidspunkt at sætte til salg, hvilket kræver en individuel snak med sælger for at forstå deres situation. Målet er IKKE, at overbevise sælger om at sætte til salg men i høj grad at give sælger den fornødne indsigt så sælger selv kan træffe den rigtige beslutning.

Du bliver klædt på i forhold til den tvivl sælger måtte have i forhold til at sætte til salg... "det vi skal købe er steget tilsvarende" og "vi kan ikke finde, det rigtige for os".

- Gør gamle salgsvurderinger til nye sager til salg
- Bliv top of mind hos dine sælgere der endnu ikke har sat til salg
- Få inspiration til at blive spurgt mere
- Bliv oplevet som kompetent rådgiver for sælger
- Øg dit varelager
- Sælg mere

INVESTERING OG GDPR:

Denne workshop gennemføres jf. gældende GDPR regler/ lovgivning. Kr. 900 pr. vurdering på no-cure no-pay basis.

Du betaler kun for de kvalitetsmøder vi booker og lægger i din kalender mens vi er sammen.

Priserne er eksklusiv moms.

En ringeaften kan med fordel kombineres med workshoppen "Større varelager nu", hvilket giver jer mulighed for at opnå 4 DE lektioner.