

ТРЕНИНГ

Встреча с покупателем

ПРОГРАММА:

1. Приветствие
2. Выяснение текущей ситуации
3. Выявление потребности в услуге
4. Презентация услуги
5. Работа с возражениями
6. Подписание договора
7. Подбор объекта недвижимости