

ТРЕНИНГ

Заключение агентского договора с продавцом

ПРОГРАММА:

1. Подготовка к встрече
2. Приветствие
3. Просмотр объекта и документов
4. Выявление потребностей
5. Презентация услуги
6. Работа с возражениями
7. Подписание договора
8. Определение стоимости объекта