



تکنیک های نوشتن حروفه ای

مهدی بیدری

www.Ketab.ir

تکنیک‌های نشست حرفه‌ای



دفتر: مشهد، خیابان امام خمینی، امام خمینی ۶۴
تربت حیدریه، خیابان رازی، نبش رازی ۳
۹۱۵۳۳۲۸۵۱۶-۰۹۲۲۳۵۷۹۱۰۹

نویسنده: مهدی بیداری

ناشر: انتشارات چشم انداز قطب

تیراژ: ۱۰۰۰

نوبت چاپ: اول

تاریخ چاپ: ۱۳۹۸

حالت: طرح افق

قطع: رزی

تعداد صفحات: ۶۵ صفحه

قیمت: ۷ هزار تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۱۵۳۳۲۸۵۱۶

سرشناسه:	بیداری، مهدی، ۱۳۶۰
عنوان و نام پدیدآور:	تکنیک‌های نشست حرفه‌ای/مهدی بیداری.
مشخصات نشر:	تربت حیدریه: چشم انداز قطب، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری:	۷۷ ص. ۵/۱۱، ۵/۲۱، ۵/۳۰ م.
شابک:	۷۰۰۰۰ ریال، ۴۹۳۲، ۶۰-۵۱۷
وضعیت فهرست نویسی:	فیا
موضوع:	مشتري شناسي / Customer relation
موضوع:	Real estate business--Iran--Marketing
موضوع:	معاملات اموال غير منقول--ايران
موضوع:	Vendors and purchasers--Iran
رده‌بندی کنگره:	HF5/5415
رده‌بندی دیویی:	۸۱۲/۶۵۸
شماره کتاب‌شناسی ملی:	۶۰۳۱۳۵۴

نشانی: مشهد، خیابان امام خمینی، امام خمینی ۶۴

تربت حیدریه، خیابان رازی، نبش رازی ۳

تلفن: ۹۱۵۳۳۲۸۵۱۶-۰۹۲۲۳۵۷۹۱۰۹

فهرست

۹	مقدمه
۱۵	چطور در مشتری ذوق معامله را بوجود بیاوریم؟
۱۵	نکات کلیدی در نشست
۲۳	دلیلی که باعث می شود یک نشست به هدف نهایی نرسد
۲۵	روش های مذاکره با شخصیت های مختلف
۲۹	موانع اولیه نشست
۳۰	مرحله رفع غلبه ها
۳۶	مرحله برای نهایی سازی قرارداد
۴۰	تکنیک های حرفه ای نشست
۴۰	الف- تکنیک سوالات امتحانی
۴۱	ب- تکنیک پل سازی
۴۱	ج- تکنیک میانگین و تکنیک پاسداری
۴۲	د- تکنیک نهایی سازی فرضی
۴۳	ه- تکنیک ثبت قرارداد
۴۳	و- تکنیک گیر کردن سوزن
۴۴	ز- تکنیک واگذاری مسئولیت
۴۴	ح- تکنیک شرمندگی
۴۵	ط- تکنیک بهترین اتفاق زندگی
۴۶	ی- تکنیک تنها گذاشتن مشتری

- ک- تکنیک اعتماد به من ۴۶
- ل- تکنیک ماهی گندیده ۴۸
- م- تکنیک جهت دار ۴۸
- ن- تکنیک شما می توانی ۴۹
- ز- تکنیک طراحی نقشه ذهن ۴۹
- س- تکنیک دوسرطناب ۵۰
- ح- تکنیک درس از دست دادن ۵۰
- معرفی هر موبایل های موثر در بدن انسان ۵۱
- پایان نشست ۵۳
- چند نکته مهم در نشست ۵۴
- زبان بدن و تاثیرات آن در نشست حرفه ای ۵۵
- حرکات مربوط به دروغ گویی ۵۶
- کالبد شکافی مغز انسان ۵۷
- بررسی چند حرکتی که در زبان بدن افراد می بینیم و معانی آنها ۶۰
- سخن پایانی ۶۵

مقدمه

اگر می خواهید در مرحله نهایی سازی، اخذ کمیسیون موفق تر عمل کنید باید بدانید که همه چیز از فایلی درست و ثبت مستمر آگهی های شما شروع می شود و در ادامه به صورت یک بازدید اصولی و ارتباط موثر دوستانه می توانید امیدوار باشید به شست را نهایی کرده و آخرین مرحله (دریافت کمیسیون) را هم انجام دهید. در این مرحله مهم ترین مورد قطعاً ارتباط شما با طرفین معامله (مخصوصاً مالک) است که تاثیر بسزایی در کل فرآیند نهایی سازی دارد. اینکه یک فایل اکازیون را آگهی کردید یا یک فایل معمولی هم در اینکه جلسه نشست و هم مرحله نهایی سازی را بهتر انجام دهید بسیار تاثیر گذار خواهد بود دلیل آن هم این است که در مذاکرات

و جلسه نشست می‌توانید از تکنیک‌های بهتر استفاده کنید که خود این تکنیک‌ها در سرعت روند کاری شما بسیار تاثیر گذار می‌باشد. مراقب باشید نوع سرویس و بازدید ملک که به مشتری می‌دهید هم بسیار مهم است لذا توجه ویژه داشته باشید خطایی مرتکب نشوید. مرحله بعدی که در موفقیت شما تاثیر گذار است جایی است که باید نسبت به اعلام نظریات مالک و مشتری احتمالی به یکدیگر، ایجاد عادل و هماهنگی نسبی، اقدام نمائید. این مورد قبل از حضور افراد در جلسه باید انجام شود و بعد در جلسه هم و با حضور طرفین معامله اقدام به این عمل می‌کنید.

حالا باید شروع کرد به مشاوره و متقاعد سازی طرفین برای نزدیک تر شدن نظرات، آنجا به آنجا که باید با استفاده از تکنیک‌های اصولی و فنی انجام شود و در نهایت شما باید نسبت به دریافت کمیسیون اقدام نمائید.

فراموش نکنید قبل از دریافت کمیسیون به هیچ عنوان مدارک قرار داد را به طرفین معامله ندهید.

اول: قبل از هر کاری توجه داشته باشید که دوست مالک به نشست و یکی از مهارت‌های مهمی است که باید فراگیر باشید. ساده‌ترین عامل موفقیت شما در این مرحله رابطه احساسی است که باید مالک برقرار کند و به مالک این اطمینان را بدهید که مشتری برای ملک شما هیچ مشکل خاصی ندارد و آماده معامله می‌باشد.

(می‌توانید بگویند قدرت خرید مشتری به قیمت پیشنهادی شما نزدیک است و به نظر در یک جلسه حضوری این اختلاف هم حل

خواهد شد)

اگر قرارداد اجاره بود سعی کنید از اخلاقیات خوب خریدار مثل خوش قولی و خوشی حسابی در پرداخت صحبت کنید چرا که طبیعتاً عامل مهمی است در اینکه مالک تصمیم نهایی را بگیرد.

وَم: عواقب نشست زود هنگام یا نشستی که هنوز اختلافات بسیار زیادی باقی مانده است این است که اگر چنین نشستی برگزار شود و به نتیجه نرسید بی‌گمان مالک را از دست خواهید داد چرا که معمولاً مالکینی که به کار خود را در اختیار شما گذاشته‌اند خیلی سخت قبول می‌کنند مجدداً شما در یک نشست دیگر همراه شوند. لذا اگر طرفین قرارداد برای نشست آماده نیستند به هیچ وجه عجله نکنید چرا که معامله را به کل از دست خواهید داد.

سوم: در هنگام نشست هر کدام از متعاملین اگر حس کنند به سمت دیگر اصطلاحاً غش کرده‌اید چنین قرار دادی باطل نمی‌گیرد یا اگر هم انجام شود دیگر آن فرد را نخواهید دید. پس به هیچ‌داشته باشید تمهیدات لازم برای جلوگیری از این طرز فکر را پیش‌بینی کرده باشید. فراموش نکنید طرفین به شما اعتماد نمی‌کنند مگر آنکه متقاعد شوند که شما بی‌طرف و عادل هستید لذا به هیچ وجه برای سر بیشتر، خود را مدیون طرف دیگری نکنید.

چهارم: راز طرفین قرارداد را برای دیگری برملا نکنید مثل اینکه بگویید