**Питання – каталізатори, «провокації», тести – «лакмусові папірці»:**

1. Хто, на вашу думку, найбільше зацікавлений в купівлі об’єкта? Хто вже дивився? Вам вдалося дізнатися мотивацію? Зафіксувати реакцію, координати? Чому, на вашу думку, досі не продали?

2. В принципі, ви не заперечуєте проти відкритої ефективної реклами? Якщо заперечуєте – то чому? Чи є клієнти (група покупців), яким ви не хочете показувати та продавати?

3. Що для вас важливіше - щоб ніхто не дізнався про продаж, чи максимальна ціна і швидкі терміни? Який ви тут бачите компроміс?

4. Як ви вчините, коли покупці, особливо знайомі, побачивши, як добросовісно ми відстоюємо ваші інтереси і не понижуємо ціну, підуть торгуватися безпосередньо до вас, звинувачуючи нас в незговірливості, неправильних технологіях продажів та інших «гріхах»?

5. Чи готові ви будете дотримуватися усіх наших рекомендацій про перенаправлення їх усіх до нас для концентрації попиту на об’єкт і продажу його за максимальною ціною?

6. Чи згодні ви будете оплатити нам повну суму комісійних, якщо в результаті нашої якісної переконливої роботи об’єкт купить ваш сусід чи хороший знайомий? Якщо ні – то чому?

7. Чи готові ви зробити певні поліпшення, які я вам пораджу, виходячи з великого досвіду нашої компанії у продажу подібних об’єктів, і понести певні витрати, для того, щоб збільшити шанси і вартість вашої квартири?

8. Чи зможете ви особисто бути відсутніми на час організації дня відкритих дверей для моїх професійних колег? А при огляді об'єкта покупцями? Ви довіряєте мені провести показ без вашої присутності? (Див. нижче «Як переконати власника не бути присутнім на показах»).

9. Ви напевно вже цікавилися станом ринку, у вас є інформація про продані і виставлені в цьому районі подібні об’єкти ? На які об’єкти ви хочете, щоб я звернув особливу увагу при порівняльному аналізі ринку, безкоштовному для вас? На що ви орієнтувались, коли робили висновок про бажану ціну? Чи продавав хтось з в аших знайомих, сусідів, близьких? Що саме продавала сусідка? Коли вона продала? Вона продала за цією ціною чи вона стільки хотіла? Ви були в цій квартирі, можете порівняти стан об’єкту, метраж, умови продажу? Ви стояли поруч під час розрахунку? Вона сама сказала про це? А можете їй зателефонувати і дізнатися – яке АН займалось продажем?

10. Нагадайте мені, будь ласка, скільки коштував 1 кв. м. об'єкта, коли ви його купували?

11.Скажить мені ще раз, будь ласка, яка мінімальна вартість, запропонована за ваш об'єкт завтра, з урахуванням податків та вартості наших послуг, зацікавить вас говорити про його продаж?

12. Якщо в результаті торгу ви приймете рішення про продаж зі зниженням ціни, але претензій до виконаних робіт не буде, ви погодитесь оплатити нам повну суму комісійних від кінцевої ціни продажу? Якщо ні – то чому?

Береться пауза на остаточний аналіз ринку і оцінку об'єкта. Якщо після цього прийнято позитивне рішення про надання послуг його власнику, то призначається друга зустріч. Її головна мета - робота із запереченнями щодо правильної стартової ціни (див. нижче).

13. Прочитайте уважно ось ці пункти договору про надання послуги. Чи все тут викладено в повній відповідності до того, як ми домовились? Ми нічого не забули? Про що Ви мене не запитали? Нам нічого не заважає підписати цей договір і приступити до роботи не зволікаючи?

Питання по ходу співпраці:

1. Ви ознайомилися з моїм звітом про виконану роботу? Давайте порадимося. У Вас є зауваження? Пропозиції? Поради? Претензії? Ми продовжуємо співпрацю?

2. Ви подивилися розміщену нами рекламу? Там все вірно?

3. До Вас звертались особисто потенційні покупці, сусіди, інші посередники? Що вони Вам говорять, пропонують? Вам залишити ще мої візитні картки, щоб Ви всіх ввічливо переадресовували до мене?

4. У Вас з’явилася нова інформація про аналоги продажів?