

به نام خدایی که به او اعتماد داریم

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

کلمات جادویی در مذاکرات ملکی برای نفوذ و تأثیر و بله گرفتن

فیل م. جونز / کوین وارد

SIDLER
انتشارات سیدلر

<ul style="list-style-type: none"> عنوان و نام بدیآآور، کلمات جادویی برای نفوذ و تأثیر و بله گرفتن در مذاکرات ملکی / فیل.م. جونز، کوین وارد، مترجم گروه مترجمین تیدلر. 	<ul style="list-style-type: none"> مشخصات نشر: تهران، تیدلر، ۱۴۰۰. مشخصات ظاهری: ۲۷۲ ص: ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م. شابک، 978-622-97990-1-7 وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا شناسه افزوده: جونز، فیل ام، ۱۹۸۱-م. شناسه افزوده: Jones, Phil M. شناسه افزوده: وارد، کوین شناسه افزوده: (Writer on real estate business) Ward, Kevin شناسه افزوده: انتشارات تیدلر رده‌بندی کنگره: HD۱۳۷۵ رده‌بندی دیویی: ۳۳۲/۳۳ شماره کتابشناسی ملی: ۷۵۶۱۶۳۳ وضعیت رکورد: فیبا
<ul style="list-style-type: none"> یادداشت: کتاب حاضر ترجمه دو کتاب "Exactly what to say: the magic words for influence and impact" تألیف فیل.ام. جونز و "The book of YES: the ultimate real estate agent conversation guide" تألیف کوین وارد است. موضوع: بنگاه‌های معاملات املاک -- دستنامه‌ها. موضوع: Real estate business -- Handbooks, manuals, etc. موضوع: کارگزاران معاملات املاک -- دستنامه‌ها. موضوع: Real estate agents -- Handbooks, manuals, etc. 	

SIDLER انتشارات تیدلر

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

کلمات جادویی در مذاکرات ملکی برای نفوذ و تأثیر و بله گرفتن

تیدلر	+	ناشر
یوسف تیدلر	+	مدیر کل برنامه‌ریزی و تدوین
فیل.م. جونز	+	نویسنده گفتار اول
کوین وارد	+	نویسنده گفتار دوم
گروه مترجمین تیدلر	+	مترجم
اول / ۱۴۰۰	+	نوبت و سال انتشار
۱۰۰۰ نسخه	+	شمارگان
رقعی ۲۷۲ صفحه	+	مشخصات
۲۵۰ هزار تومان	+	قیمت
۹۷۸-۶۲۲-۹۷۹۹۰-۱-۷	+	شابک

تهران، خیابان ولیعصر مابین میدان ونک و میرداماد، برج نگار، طبقه ۵، واحد ۱

☎ ۰۲۱ ۴۷۷۵۹۰۲۱ ۸۸۲۰۲۵۴۷ <

وبسایت < www.sidlerbook.com >

پست الکترونیک < info@sidlerbook.com >

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر محفوظ و متعلق به ناشر می‌باشد و هرگونه نسخه‌برداری و کپی‌برداری کلاً و جزئاً پیگرد قانونی دارد.

فهرست

گفتار اول

- ۱۳ دقیقاً چه بگوییم. کلمات جادویی برای نفوذ و تأثیر
- ۱۵ یادداشت
- ۲۱ درباره نویسنده
- ۲۳ قدردانی
- ۲۷ آغاز سخن
- ۳۱ ۱. من مطمئن نیستم این برای شما مناسب باشد، اما.
- ۳۴ ۲. روشنفکر
- ۳۶ ۳. شما چه می‌دانید؟
- ۳۹ ۴. چه احساسی داشتی اگر...؟
- ۴۳ ۵. تصور کن
- ۴۶ ۶. چه زمانی برای شما مناسب است که؟
- ۴۸ ۷. حدس می‌زنم که وقت نکردید
- ۵۱ ۸. تعویض ساده
- ۵۴ ۹. شما سه گزینه دارید
- ۵۷ ۱۰. دو نوع مردم
- ۶۰ ۱۱. شرط می‌بندم شما هم کمی شبیه من هستید
- ۶۳ ۱۲. اگر... سپس
- ۶۵ ۱۳. نگران نباشید
- ۶۷ ۱۴. اکثر مردم
- ۷۰ ۱۵. خبرهای خوب
- ۷۳ ۱۶. بعد چه اتفاقی می‌افتد
- ۷۶ ۱۷. چه چیز باعث شد این حرف را بزنید؟
- ۷۹ ۱۸. پیش از اینکه تصمیم بگیرید
- ۸۱ ۱۹. اگر من بتوانم،... آیا شما؟
- ۸۳ ۲۰. کافی است
- ۸۶ ۲۱. او، یک چیز دیگر (ترفند کولومبویی)
- ۸۹ ۲۲. یک لطف

۲۳. فقط از سر کنجاوی..... ۹۴
پایان سخن..... ۹۹

گفتار دوم

کتاب بله - جدیدترین راهنمای مذاکره برای مشاوران املاک..... ۱۰۳
تقدیم..... ۱۰۵
یادداشت..... ۱۰۷
راهنمای کتاب..... ۱۱۱
مقدمه..... ۱۱۷

بخش اول هنر بله گرفتن..... ۱۲۱
۱. مهارت: چرا مهم است..... ۱۲۲
۲. وجه تمایزها: گفتگوهای بیشتر..... ۱۲۳
۳. فقط حرفه‌ای‌ها: آماتورها اجازه ورود ندارند..... ۱۲۵
۴. تکنیک‌ها: آنچه باید بدانید..... ۱۲۸
کلمات و اصطلاحات محرک..... ۱۲۸
قدرت پای بندکننده‌ها..... ۱۲۹
دستور ضمنی..... ۱۳۰
۵. تمرین: راز بهترین بودن..... ۱۳۲
۶. اعتماد به نفس: پرسش مهم..... ۱۳۵
۷. نفوذ: فراتر از اسکریپت..... ۱۳۷
۱. یاد بگیرید که چه چیزی بگویید..... ۱۳۷
۲. یاد بگیرید چطور حرف بزنید..... ۱۳۸
۳. گوش کردن را یاد بگیرید..... ۱۳۸
۸. حسن نیت: حسن نیت داشته باشید..... ۱۴۱
۹. همکاری: ارتباط صمیمانه نهایی..... ۱۴۳
۱۰. نه ترفند برای گفتگوهای هرچه بهتر..... ۱۴۴
۱. بایستید..... ۱۴۴
۲. لبخند بزنید..... ۱۴۴

۳. با اعتماد به نفس حرف بزنید..... ۱۴۵
۴. پرانرژی و مشتاق باشید..... ۱۴۵
۵. در صحبت کردن خلاق باشید..... ۱۴۶
۶. از خود علاقه و اشتیاق نشان دهید..... ۱۴۶
۷. تأیید و تکرار..... ۱۴۷
۸. رفتار آن‌ها را شبیه سازی کنید..... ۱۴۸
۹. تمرین تمرین تمرین..... ۱۴۸

بخش دوم جملاتی برای بله گرفتن..... ۱۵۱

۱. اسکریپت‌های مشتری‌یابی..... ۱۵۱

- متن گفتگو با حلقه مخاطبان شخصی..... ۱۵۳
- متن گفتگو با حلقه مخاطبان شخصی برای مشاور تازه کار..... ۱۵۵
- طریقه مقابله با مخالفت‌های افراد نزدیک..... ۱۵۷
- متن گفتگو برای فایل منقضی شده..... ۱۵۸
- گذاشتن پیام صوتی برای مالکانی که سفارش فروش منقضی شده دارند..... ۱۶۰
- تماس با مالکانی که سفارش فروش منقضی شده دارند..... ۱۶۱
- متن گفتگو درب منزل با کسانی که سفارش فروش منقضی شده دارند..... ۱۶۱
- کار با سفارش‌های منقضی شده و لغوشده..... ۱۶۱
- متن گفتگو با "فروشنده‌گان بی‌واسطه" (FSBO)..... ۱۶۴
- سؤالات و مخالفت‌های قبل از دیدار با FSBOها..... ۱۶۷
- دعوت حضوری برای بازدید از خانه..... ۱۷۰
- متن دعوت برای "بازدید عمومی از خانه در مقایسه با متن خانه‌های تازه لیست شده..... ۱۷۲
- متن گفتگو برای بازار پررونق..... ۱۷۳
- متن گفتگوی بازار پررونق در برابر "خانه‌های تازه فروش‌رفته..... ۱۷۵
- متن گفتگو برای افزایش مخاطبان و مشتریان شخصی..... ۱۷۷
- متن گفتگو مربوط به پی‌گیری افراد راغب..... ۱۸۰
- سؤالات مهم برای پی‌گیری افراد راغب..... ۱۸۱
- برگه فروشنده: متن گفتگوی مقدماتی..... ۱۸۲

۱۸۴ نکات متن گفتگوی مقدماتی
۱۸۷ ۲. مکالمات مربوط به نطق نمایندگی فروش
۱۸۹ متن گفتگوی مربوط به نطق نمایندگی فروش
۱۸۹ تأیید خواسته‌ها و انگیزه مشتری
۱۹۰ تأیید هدف
۱۹۱ تحلیل رقابتی بازار (CMA)
۱۹۴ قیمت گذاری
۱۹۴ توضیح برگه خالص دریافتی مالک
۱۹۵ تصمیم‌گیری
۱۹۸ رسیدگی به مخالفت‌ها در خصوص قیمت
۱۹۹ حکایتی که ملک‌های مشابه نقل می‌کنند
۲۰۱ نکات راهنمای نطق نمایندگی فروش
۲۰۳ چه چیزی باعث قدرتمند و مؤثر شدن نطق نمایندگی فروش می‌شود؟
۲۰۸ متن گفتگوی فروش تضمین شده
۲۰۹ ۳. متن گفتگوی خریدار
۲۱۱ برگه خریدار: متن گفتگو برای پیش ارزیابی
۲۱۳ تماس دریافتی از خریدار برای کسب اطلاعات
۲۱۳ نکات کلیدی که باید به خاطر داشته باشید
۲۱۵ متن گفتگو برای بازدید عمومی از خانه
۲۱۵ سؤالاتی که بیخ گفتگو را باز می‌کند
۲۱۵ پرسیدن سؤال‌های محوری‌تر: [با توجه به ضرورت مکالمه استفاده کنید]
۲۱۶ اگر مشتاق به نظر می‌رسیدند:
۲۱۷ درخواست از مهمانان بازدید عمومی خانه برای درج مشخصات
۲۱۹ ۴. مخالفت‌های فروشنده قبل از قرار ملاقات
۲۲۱ پاسخ‌های ابتدایی برای مخالفت‌های پشت تلفن
۲۲۲ متن گفتگو برای "تلفن رو قطع نکن"

- فعالاً از فروش خونمون منصرف شدیم یا فعلاً قصد فروش نداریم یا تصمیم گرفتیم خونه رو نفروشیم..... ۲۲۴
- ما قصد داریم به همان مشاور املاک قبلی نمایندگی فروش بدیم..... ۲۲۵
- فرق شما با دیگر مشاورین در چیست؟..... ۲۲۷
- من از شرکت شما متفهم..... ۲۲۸
- امیدوارم یه روز برسه که شما مشاورین املاک دست از سر من بردارید!..... ۲۲۹
- وقتی خونه من در بازار بود شما کجا بودین؟..... ۲۳۰
- ما مشاور املاک رو قبلاً انتخاب کردیم یا ما تمام قرار ملاقات‌هایی که لازم داشتیم رو تنظیم کردیم..... ۲۳۱
- شما پنجاهمین مشاور املاکی هستید که امروز تماس گرفته!..... ۲۳۲
- شما چه توانایی و برتری نسبت به مشاورین دیگر دارید که بتوانید این خانه را بفروشید؟..... ۲۳۳
- چرا باید شما رو انتخاب کنم؟..... ۲۳۵
- با همان مشاوره‌ای که خانه را به ما فروخت کار می‌کنیم..... ۲۳۶
- می‌خواهیم با شرکت ... کارکنیم، اونا تو این منطقه بهترین هستند..... ۲۳۷
- ۵. ایرادهای فروشنده در جلسه نمایندگی فروش..... ۲۳۹**
- عدم حضوریکی از تصمیم‌گیرها: «همسرم نمیتونه حضور داشته باشه»..... ۲۴۱
- برای بازاریابی خانه من چه برنامه‌ای دارید؟..... ۲۴۲
- ما دنبال برنامه بازاریابی واقعاً ضربتی برای دستیابی به خریدارانی هستیم که ارزش واقعی خانه ما را بپردازند..... ۲۴۴
- ما دنبال یه نفر می‌گردیم که عاشق خونمون بشه و با قیمتی که در نظر داریم خونه رو بخره..... ۲۴۶
- ما دوست نداریم با اولین پیشنهاد قیمت، خونه رو بفروشیم. دوست داریم بیشتر منتظر بمونیم، حتی اگه لازم باشه.... ماه، تا قیمت خوب پیشنهاد بشه..... ۲۴۷
- از اونجایی که این معامله به ضرر ما تموم میشه / از اونجایی که مجبوریم قیمت رو بیاریم پایین... ممکنه شما هم حق کمیسیون کمتری از ما بگیرید؟..... ۲۴۸
- آیا شما کمیسیون خودتون رو کاهش میدین؟..... ۲۴۹
- چند دفعه قرار هست خونه ما در روزنامه‌ها و نشریات تبلیغ بشه؟..... ۲۵۱
- خونه رو خودمون می‌فروشیم تا لازم نباشه حق کمیسیون بدیم..... ۲۵۳
- رویکرد اول FSBO..... ۲۵۳
- رویکرد دوم FSBO..... ۲۵۴
- راضی کردن FSBO برای بله گفتن..... ۲۵۵
- سناریوی خریدار فعال FSBO..... ۲۵۵

- ۲۵۶ پیرسید نظر نهایی شون چیه
- ۲۵۷ "باید در این باره فکر کنیم" رویکرد قیاسی
- ۲۵۹ قدم بعدی شما
- ۲۶۱ درباره‌ی نویسنده: کوین وارد