

Клиент во главе угла



Сентябрь 2019

КАК СТРОИТЬ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТОМ БУДУЩЕГО?

КАК НАЙТИ ПУТЬ К КЛИЕНТУ, КОТОРЫЙ БУДЕТ ПОКУПАТЬ КВАРТИРЫ ЧЕРЕЗ 5-10 ЛЕТ?

1. Профессионалы «у руля»

(уровень компетенции, счастливые сотрудники, развивающиеся, имеющие свои собственные интересы)

2. Максимально широкая линейка банков-партнеров

(банки делятся на несколько типов: топ 3, акции, индивидуальный подход)

3. Умение слушать и слышать

(важно не гнуть свою линию, не заикливаться на своем продукте, но и просто общаться с клиентом, вникая в его конкретную ситуацию – просто слушать и помогать ему с дальнейшим сценарием)

4. Нести клиента как «перышко на ладони» от начала и до конца сделки

(ничто и никакие обстоятельства не должны сбить с пути, хоть потоп: клиент – перышко на ладони)

5. Отношение к делу с душой

Контакты



115093, г. Москва,
1-ый Щипковский пер., д. 5
тел.: +7 (495) 276-76-86
e-mail: info@kfamily.ru

WWW.KFAMILY.RU