

모델하우스 방문객 월 40명 만드는 노하우

**고객의거절을
거절하라!**



✓ 방문이 안되는 이유는 불경기가 아닙니다

목차

1. 저자의 스토리
2. 마인드 셋팅
3. 분양 TM의 기초 10가지
4. 분양 Q&A 반론처리 20가지
5. 디테일은 신에게 있다.
6. 이과장 혼자서 XXXX 홍보로 8천만원 수수료 받은 비법
7. 저자의 마지막 말



1. 저자의 스토리

안녕하세요 저자입니다.

저는 26살에 부동산 상가 컨설팅을 시작으로 38살인 지금 분양업에 종사하고 있는 본부장입니다.

현재는 분양대행 직원 관리와 시행,임대,개발 관련일을 병행 하고 있으며

제 밑으로 직원만 약 천명정도를 부동산에 부자도 모르는 초보부터

공인중개사 및 분양 경력자 등을 가르치면서

쌓여온 노하우를 알려드리고자 합니다.

제가 분양을 처음 시작하는 초보시절에 분양TM이라는 것을 시작할 때는 체계적이면서 디테일 하게 배워 본적이 없습니다.

초보때는 정말 아무것도 모르고 시작해서 맨땅에 헤딩하면서 몸으로 배웠습니다.

팀장이나 본부장이 있었지만 주먹구구식으로 부동산 기초 용어만 가르쳐주고 현장 자료 받아서 숙지하고 스크립트 짜고 티엠을 시작하는 순서였습니다.

매일 아침 7시에 출근을 하고 저녁 10시까지 일하면서

단지 돈을 많이 벌고 싶다 라는 생각으로 매일 같이 꾸준히 열심히 했지만 결과가 나오질 않았습니다.

방문은 많이 됐지만 방문이 40명 넘게 왔는데도 계약이 안 나온적도 많았고 다른 직원은 방문이 한달에 10명도 안되는 직원도 많았습니다.

이 업계자체가 이직률이 상당히 높습니다.

기본급이 없기 때문에 계약을 쓰지 못하는 직원들은 버티다 버티다 그만두고

계약을 잘 적는 직원들은 살아남아 고연봉자가 되어있고

사람의 성향이나 습관 운의 여하에 따라서 달라질수 있지만

제가 깨달은것은 영업은 답이 있다!

하지만 저는 그시간이 너무 늦었습니다. 저도 특별히 말을 잘하는 사람도 아니었고 능력을 타고 나지도 않았습니다.

그런사람이 할수 있는 것은 오직 노력 뿐 이었습니다.

그당시 체계적 이지 못한 교육환경과 주먹구구식의

직원들만 많이 모아서 무작위 손님을 최대한 많이 방문시켜
계약할 사람만 찾아서 계약하는 시스템 일종의 “때 분양” 이
주를 이루었던거 같습니다.

제가 팀장이 되면서 생각이 들었던 것은 기존의 방식을 바꾸고
말을 잘못하는 직원도, 성향이 내성적인 직원도, 영업을 모르는 직원도
빠르게 성공할수 있는 확률 높혀보자가 저의 목표였습니다.
기본급이 없으니 최소한 1달~3달안에는 무조건 일반 직장을 다니는 것 보다
훨씬 낫다라는 말이 직원 입에서 나와야지만 된다고 생각을 했습니다.

저도 돈을 벌어야 하는 것이지만 결국은 직원들이 있어야지만 저도 돈을 벌수 밖
에 없는 구조라서 더욱더 노력했던거 같습니다.

매뉴얼에 따라서 체계적이고 디테일하게 만들면
좀더 빠르게 성장하지 않았을까 생각이 많이 들었습니다.
어떤 사람들과 일하냐에 따라서 그 결과는 분명히 달라질 수 있습니다.
제가 그 스승이 될 수는 없으나 노하우를 아낌없이 전달해드리고 싶습니다.

분양업계는 공인중개사와 중개보조원 보다 못한
본부장 팀장 들이 많았던거 같습니다.

이렇게 말하면 너는 얼마나 잘나서 그렇게 말하냐고 말하실수 있겠지만

부동산을 이제 막 시작해서 6개월도 안된 사람이 팀장 사기를 하듯이 임대확정, 전매보장, 저믿고 하세요 등 한순간의 욕심으로 분양시키고 전화번호 바꿔버리고 다른곳으로 가버리고 이런 사람들을 저는 정말 많이 봤습니다.

이렇게 해서는 단기간에 돈을 벌수는 있겠지만 절대 오래갈수 없습니다. 걸모습만 정상입고 화이트칼라처럼 일을 하지 불법으로 하는 일과 머가 다른가 이런 생각이 듭니다.

솔직히 분양을 왜 하는 것 인가요? 저는 가정이 있고 아이가 둘 있습니다.

제 주변에도 불법으로 돈을 잘버는 친구들도 많습니다.

저도 욕심이 나서 그렇게 하고 싶지만 저는 세상에서 가장 소중한

제 아들 둘에게는 아빠가 이런일을 한다고 자신있게 말하고 싶습니다.

저는 오래 걸릴지언정 실력과 노력으로 이바닥에서 오래 살아남는 길을 선택했습니다.

아무것도 아닌 노하우 같지만 12년동안 같고 닦은 노하우를 이 PDF 한장으로 소개하려고 합니다.

분양상담사라는 직업을 시작 하신지 얼마 안 되신분이나 지금 현재 상황이 잘 풀리지 않아서 고민이 많으신 분들에게 추천해드립니다.

제가 확신 드릴 수 있는 건 분명히 이 글을 다 읽으시고

말로 표현을 하실 수 있다면 연봉 몇억은 번다 라 고는 말씀 못 드리지만

TM 방문은 영업사원들 중에 상위권에 들게끔 하는 전략을 짜드릴 것입니다.

노하우를 드리기 전에 제 스토리를 먼저 말씀 드리겠습니다.

저는 26살이라는 나이로 처음 법인부동산에 상가중개 파트로 들어가서 창업컨설팅 경험이 있으며

그때 당시로 대구에서는 창업컨설팅 업계 2세대 라는 말을 들으면서 일을 시작했습니다.

대구 인근에 명함만 약 1년동안 가게 사장님들을 만나면서 소통하고 매물 접수를 하면서

약 대구 매물만 4천개 정도의 매물을 확보하고 1년이 넘는 시점부터 본격적으로 손님들 만나서 중개업무를 하였으며

그때 당시로는 벼룩시장과 교차로 신문광고 위주로 시작하여 하루에 콜을 10통이상 받을 정도로 바쁘게 움직였던 시절이 있었습니다.

경리 누나가 하는 말이 "부동산 창립 후 하루에 4건의 계약을 하는 것을 처음 봤다" 라는 말에 자신감이 많이 붙었을 시점이었고

지금은 유명한 대구의 한 먹자골목의 30%의 계약은 제가 했을 정도였습니다.

그때의 경험이 저의 부동산 중에서도 상가의 매력을 느끼기에 충분했고

다른 사람들이 어려워하는 부동산 대부분은 잘 모르는 폐쇄적인 이 상가는 현 시점의 과포화 된 부동산 시장에서도

아직까지 살아남을 수 있는 비결이 된 거 같습니다.

또한 상가를 시작으로 원룸, 투룸 다가구 임대를 하면서 한달에 계약 30건 이상 계약을 해보았고

원룸임대를 하면서 친해진 건물주인들의 소개로 다가구 건물 매매도 해보았습니다.

중개업무를 하면서 어느 순간부터 중개 업무뿐 만 아니라 그 시절에 짧은 생각으로 디벨로퍼가 되어 보고 싶다 라는 꿈을 가졌습니다.

건물을 시행을 하고 짓고 팔고 전 과정을 알고 싶다 라는 생각이 들었습니다.

그래서 저는 2013년도 이직을 하여 부동산 분양쪽에도 배워보고 싶었습니다.

분양시장에는 시스템은 어떤지 상가를 임대하기 전에는 투자자가 상가를 사서 분양을 했을 텐데 그 투자자는 어떤 시점으로

부동산을 사서 임대를 놓는건지 궁금했습니다.

그렇게 벌써 부동산과 분양업계에 몸담은지가 내년 38세라는 나이에 약12년이 지났네요~

저는 분양을 할 때 아파트, 상가, 오피스텔, 호텔, 지식산업센터, 섹션오피스, 리조트 등 다양한 경험을 해본결과

회전율이 가장 좋으면서 가장 큰 수익을 볼 수 있는 게 상업용 부동산 라는 것을 깨달았습니다.

대부분 분양상담사들은 아파트도 큰돈을 번사람은 거의 못봤고 오피스텔, 상가, 지식산업센터와 같은 물건을 분양을 해서

큰돈을 버신분들을 많이 보았고 저 또한 그렇습니다.

저도 지금은 제가 목표한 만큼 벌지는 못했지만 저는 준비되어 있는 사람이기 때문에 분명 좋은 기회가 또 올 것이라 생각합니다.

저는 즉흥적인 성격과 과감한 도전을 하고 경험을 하는 것이 나중에는 가장 큰 자산이 될 거 라는 생각으로

계속 달려왔습니다.

그러나 저 또한 한순간 욕심때문에 투자로 큰돈을 잃어 보기도 하였고 자만심에 일을 나태하게 하는 경우도 있었습니다.

큰돈을 벌어도 그릇이 작으면 그 돈을 담을 수가 없다는 말이 생각이 나네요.

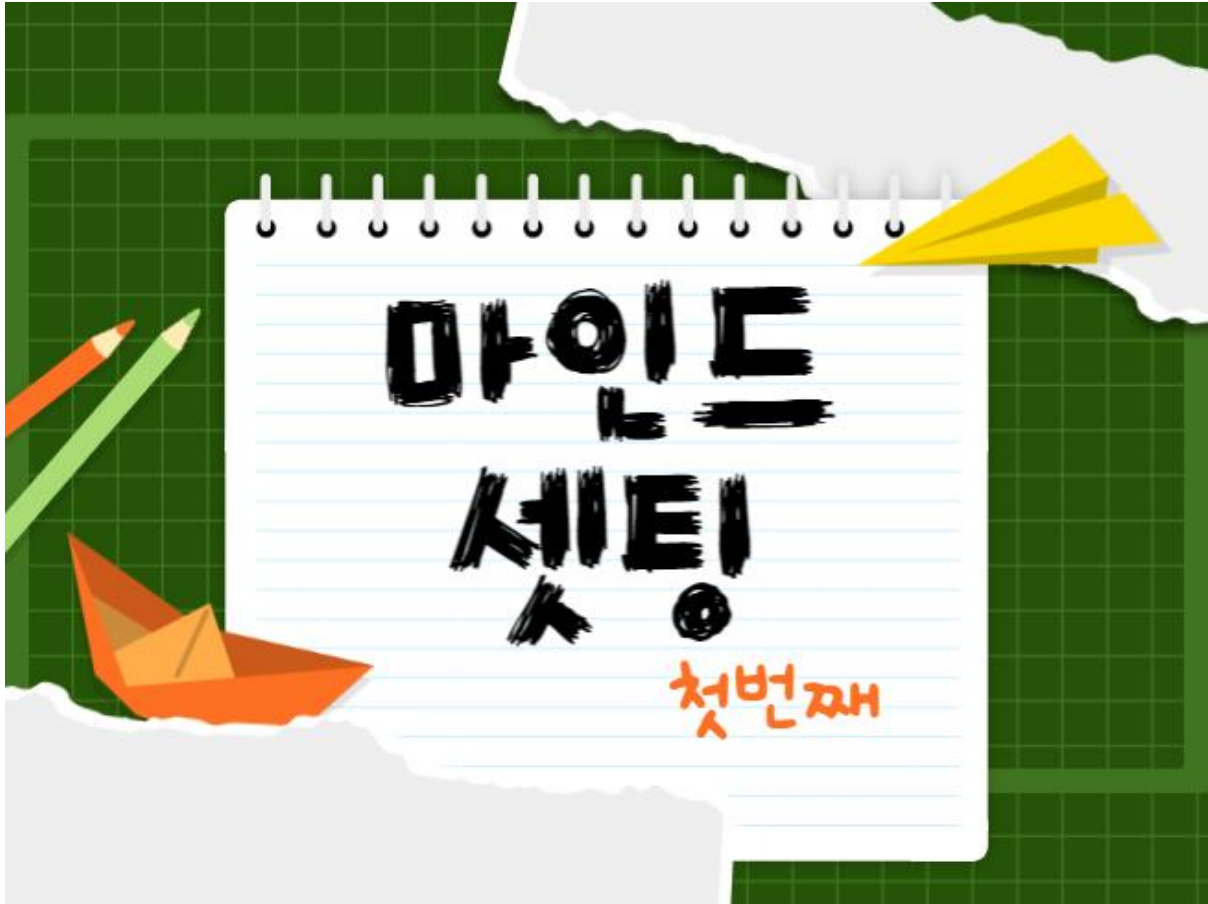
저도 이 글을 적는 게 다시 생각하자라는 마음으로 적고 있습니다.

제가 어디 광고매체에 나올 정도로 유명한 사람도 대단한 사람도 아니지만

저 또한 배움에 갈망이 있듯이 저의 노하우 글이 꼭 필요하신 분들도 있을 거라는 생각입니다.

부동산 정말 쉽지 않은 일이지만 노력으로 분명히 성공하고 그 어느 일보다 많은 돈을 벌 수 있는 일은 맞습니다.

현재 시점이 어렵지만 이 시점에도 결과를 내는 사람은 분명히 있고 저희 또한 그런 사람이 되기 위해 이 글을 적어 나가봅니다.



2. 마인드 셋팅

첫번째 저의 강의는 마인드입니다.

왜 대뜸 마인드부터 강조하냐 라고 말씀하실순 있습니다.

그러나 제가 직원들 교육의 80% 마인드입니다!

그런이유는 각자 다른 패턴과 각종의 다른일을 하면서 왔고

분양상담사를 지원하는 대부분은 돈을 많이 벌고 싶어서가 많고

두번째는 부동산을 배워보고 싶어서입니다.

대부분의 직원들은 마인드 셋팅이 안된상태서 오기 때문에

이 분양상담사라는 직종이 어렵다는 것을 모릅니다.

단순히 열심히 하면 돈을 많이 벌수 있을 거라는 막연한 생각이 많은데

이 일을 오래 해보신 분이라면 그렇게 말씀하시는 분들은 거의 없을 겁니다.

저는 직원의 교육을 할 때 마인드 셋팅부터 합니다.

이런식의 마인드를 추천합니다.

1. 나는 직원으로 온게 아니라 내 사업을 하는 것이다.

저희는 기본급이 없이 일을 하게 되는데 장사하시는 사장님이라 생각하시면 됩니다.

기본급을 받고 일반 직장인처럼 일을 한다면 절대 안된다고

9시반에 출근해서 6시 퇴근하고 안정적인 일을 할려면 다른일 알아보시고

정말 내가 하는 것만큼 일해서 돈벌고 싶다면 이일을 해야된다고 말해줍니다.

만약에 내가 커피숍 사장님이라 생각한다면 커피숍이 장사가 안되는데

정시에 퇴근할수 있을까요?

광고를 어떻게 할지 고민을 하든 늦게까지 신제품 개발을 하든

어떻게든 가게를 살려보기 위해서 시간을 투자하고 생각을 하지 않습니까

그거랑 같은 원리입니다.

월급을 주지 않기 때문에 내가 열심히 하지 않으면 절대 돈을 벌수 없는 구조입니다.

2. 긍정적인 사람들과 일하기

부정을 조금이라도 가지고 있는 사람과는 친하게 지내지 마세요

여러분은 지금 성공하기 위해서 이일을 하는 것 아닌가요?

주변에 친구도 부정적인 사람과는 만나지 마세요

긍정적인 사람을 주변에 두시고 긍정적인 동영상 강의자

이런 사람들을 보면서 계속 나아가야 합니다.

불평 불만 하기에는 우리의 시간이 너무나 아깝습니다.

3. 생각이 나면 바로 행동으로

좋은 책이나 영상을 보면 성공한 사람들이 하나 같이 하는말이죠

영업이란 더욱더 그렇습니다.

유튜브를 해야겠다 라고 생각하면 그냥 오늘부터 하는 것입니다.

좋은 영업 방식이 생각이 든다면 바로 오늘부터 하는 것입니다.

많은 시행착오는 여러분을 성장시켜 줄 것입니다.

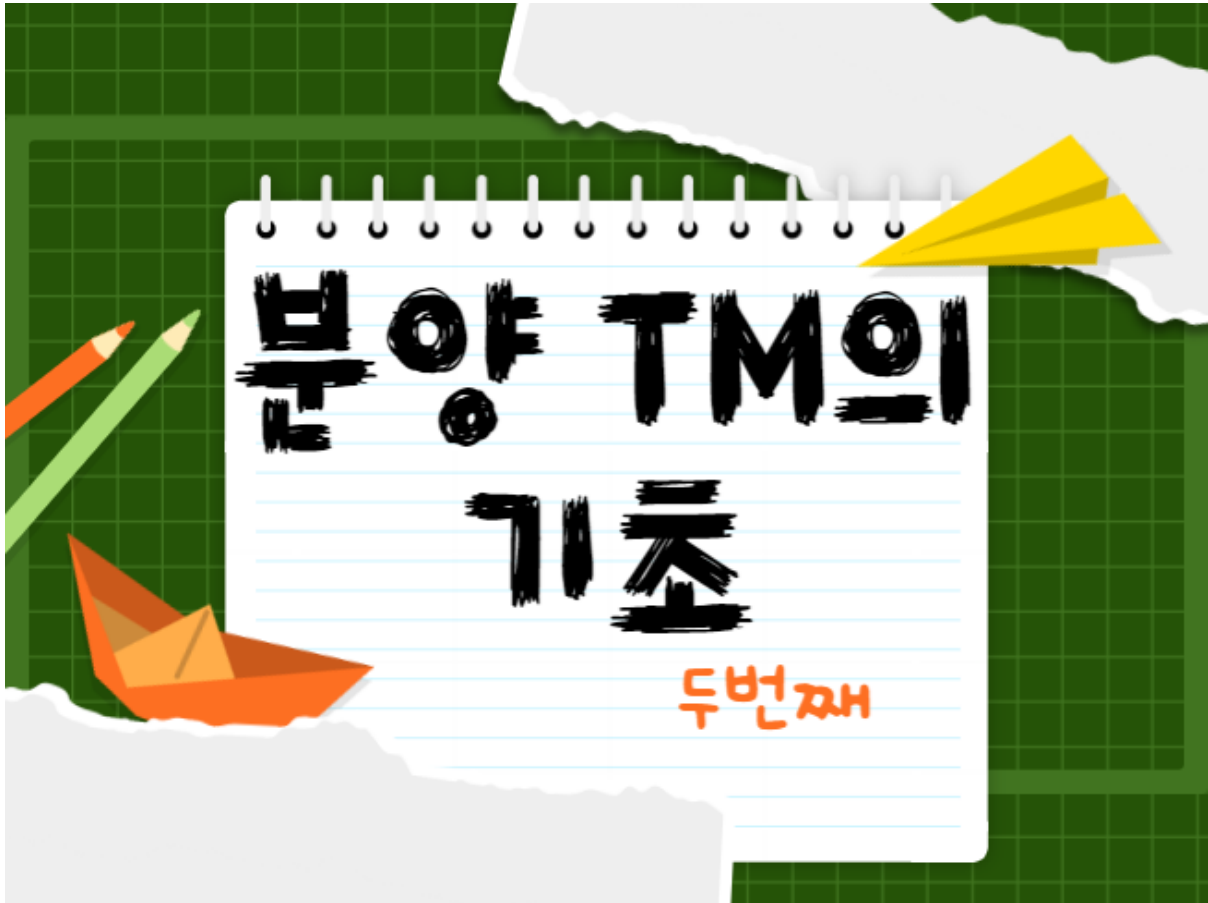
실패는 없습니다. 방문예정 깨지면 실패인가요?

계약 가망자인데 계약이 안 나오면 실패 인가요?

과정과 성공만 있을 뿐입니다!

이러한 마인드 셋팅후 티엠을 한다면 성공의 길로 빠르게 안내해주는 것이 아니라

TM을 성공할 수 있는 가장 기초 조건을 갖춘 것입니다.



3.분양 TM의 기초 10가지

분양상담사의 텔레마케팅은 아웃 바운드가 대부분입니다.

인 바운드의 경우 대표번호나 현수막 전단지 등 인콜을 받아서
계약하는 경우가 미미한 곳이 많습니다.

아웃 바운드를 주 업무로 해야 하는데

분양상담사를 하면서 연봉 1억 10억을 벌려고 하면 이 TM 먼저 배우셔야 합니
다.

짧은 시간안에 많은 사람들에게 영업할 수 있으며

부동산을 처음 하시는 분이 가장 쉽게 접근할수 있는 영업방식이기도 합니다.
그래서 기초부터 잘만 다져 놓으면 이 TM하나로 모든 현장을 다 소화할 수 있습니다.

자 이제 본론으로 들어가면

TM을 시작하기 위해서는

첫번째 발음 연습부터 하셔야 합니다.

다른 직종에 계시다가 상담관련 일을 하신분들은 쉽게 할수 있겠지만

처음 하시는 분들은 잘 안되시는 분들이 많으시더라고요

처음에는 현장을 숙지를 하고 티엠 스크립트를 짜보실텐데

먼저 내 역량과 발음 속도가 적절한지 아셔야 합니다.

그래서 내가 콜하는 것을 녹음해서 들어보는게 효과적입니다.

저는 팁을 드리자면 주로 TV에 홈쇼핑 광고를 주로 보면서 연습을 많이 했습니다.

매출에 대한 인센티브를 받는 홈쇼핑 광고 하시는 사람들 보시면

정말 판매에 대해서는 전문가입니다.

발성부터 시작해서 강조하는 톤 높낮이 빠르게 구매를 하셔야만 하는

멘트까지도 종합선물 세트입니다.

제가 같이 일했던 사람중에 아나운서처럼 TM을 하시는분을 봤는데

목소리와 톤이 너무 좋아서 방문을 TM으로만 한달 방문 50명씩 됩니다.

연봉 1억 이하가 절대 될 수 없죠

이렇게 되려고 하면 발성, 발음, 속도 삼박자가 맞춰줘야 합니다.

팁중에 하나는 내가 영화배우, 뮤지컬 배우라고 생각해보세요

대화 하나하나가 정말 영혼이 들어가 있다면 고객은 전화를 못 끊습니다.

두번째 기승전결입니다.

손님들은 기승전결 있는걸 좋아합니다.

TM도 지루하면 듣기 싫어합니다. 대면영업도 마찬가지이지요

주변에도 말할 때 마다 지겨워서 듣기가 싫은 친구가 있습니다.

이 기승전결이 없어서입니다.

저는 노하우가 대구 사투리를 쓰면서 재미있게 하는게 특징이었습니다.

표준어로 말을 해야 되지 않나 라고 생각할수 있겠지만

지방에서 TM하시는 분들은 친근감이 더 좋습니다 사투리를 그냥 쓰셔도

무방하다 생각이 듭니다.

그러면서 말을 조리있고 논리있게 말하는 연습을 하셔야 합니다.

세번째 듣기

상담을 할 때 가장 중요한 것은 고객이 많은 정보를 스스로 줄수 있게

만들어야 하는 것입니다. 그러기 위해서는 잘 듣고 있다는 반응을 보여주어야 하

는데 그것이 바로 적극적인 맞장구입니다.

이건 당연한 건데 처음에는 고객들이 마음에 문을 닫고 있는 경우가 많습니다.

고객의 입에서 많은 정보가 나오기 위해서는

말하는 사람을 즐겁게 해주는것도 필요하죠

그래서 아 그러세요? 정말요? 대단하십니다, 존경합니다. 등

서로 말을 주고받고 하다 보면 콜타임이 길어지고 방문으로 이루어질 확률이 높아집니다.

또한 팁으로 재진술을 통한 경청으로 그 사람이 하는 말을 조금 따라 해보세요

사람들은 자기 이야기를 비슷하게 비슷한 성향을 가지고 있는 사람들을 좋아합니다.

이게 무슨말이냐 하면

예시) 고객: 내가 그지역에 먼저 투자를 해서 수익을 봤다

상담사: 정말요? 그 지역을 투자 하셨다구요? 대단하시네요 그때는 형성도 되기

전이라서 다들 투자하기 꺼려하던 지역이라 불렀는데요

이 부분이 아무것도 아닌 부분 같으나 경청을 잘하고 있고 고객의 말길을

터 주는 거랑 같은 원리입니다.

네번째 첫 문구를 각인시켜라

대부분 TM을 하시면 10초안에 다 관심 없다. 필요 없다. 가 대부분이며
다 끊깁니다.

그래서 아무리 좋은 물건을 내가 설명하려고 하더라도 듣지 않는 경우가 많습니
다.

가장 답답해 하시는 부분인 거 같습니다.

솔직히 저도 12년이 넘었지만 이 부분을 설명해 드리기가 힘듭니다.

현장의 감, 시대의 흐름, 등 여러가지가 받쳐줘야 하기 때문에
현장을 바탕으로 전략을 짜야 합니다.

팁을 하나는 드릴 수 있는 게 예전에 분양할 당시에
약 10개의 분양대행사가 들어와서 다 두손두발 들고 못 팔던 현장을
저희가 들어가서 완판 한적이 있었습니다.

저희도 한달정도는 고전하고 있다가

약 50명의 직원이 통일된 멘트로 TM을 해서 완판했습니다.

저희의 전략은 이랬습니다.

저희가 오피스텔은 팔고 있었지만 생똥 맞을순 있지만 테라스 하우스입니다.

땅콩 주택입니다. 주거형 아파 텔입니다 이런 은어들을 사용해서

알쏭달쏭하게 만들고 도입을 들어갔고

왜 그런 물건이라고 말씀드리는지에 대해 설명을 해주는 방식으로

티엠을 하고 완판이 되었는데 회사보유분 오픈이 되었다고

50명이 똑같이 티 엠을 해서 완판을 한 기억이 있습니다.

취지는 그러했습니다. 50명이 모여서 똑 같은 말을 하니 그게 소문이 된 겁니다.

그런 소문 물이를 해서 완판을 했던 것이지요

다섯번째 약속은 내가 잡자

직원들이 대부분 약속을 잡을 때

고객에게 시간 언제쯤 괜찮으세요?

이렇게 물어보는 직원들이 많던데 이렇게 하시는 거 보다

내가 먼저 약속을 잡아보세요

예시) 이번주 주말에 한번 나와 보시는 거 어떠세요?

내일 한번 나와보세요

토요일은 오후는 어떠세요?

이렇게 가이드라인은 내가 먼저 잡아가는 것입니다.

고객이 그때 시간이 안되면 안 된다고 할 것입니다.

시간도 마찬가지로 날 짜랑 요일이 정해졌다면

예시) 오후 2시나 4시쯤 언제쯤 괜찮으세요?

상담시간이 그쪽이 남아있는데 이 시간에 상담 받아 보시기가 좋으세요

손님한테 이끌려 다니지 마시고 내가 먼저 잡아서 약속을 잡아야 합니다.

아닌 거 같지만 이렇게 몇 번만 해보셔도 느낌이 오실 겁니다.

여섯번째 고객의 거절을 거절하라

고객은 친절한 영업 사원을 싫어합니다.

이게 무슨말이냐 하면 직원들 중에는 굉장히 예의가 바르고 친절함이 몸에 배여 있는 친구들이 있습니다.

그러나 대부분의 이런 영업사원들은 방문 수가 적습니다.

분석해보자면 이러합니다.

사례1

손님: 시간이 안되서 다음주에 가볼게요

직원: 네 많이 바쁘신가 봅니다 다음주에는 꼭 뵙겠습니다 ^^

사례2

손님: 저는 투자 해놓은 부동산이 많아서 여력이 안됩니다.

직원: 아 대단하시네요~ 그럼 이제는 투자 못하시겠네요 네 다음 현장있을 때 안내 해 드리겠습니다.

아이고!! 적으면서도 속이 터집니다.

여러분은 문제점이 무엇인지 아시겠습니까?

손님한테 휘둘리는 순간 그 손님은 절대 방문 안되고

이런 손님을 다 놓치면 방문시킬 손님이 없습니다.

반론처리를 해서 끝까지 잡으려는 노력이 필요합니다.

일곱번째 손님을 내가 판단하지 말자

경력이 3달~1년 내외 직원의 경우 대부분의 이런 경우가 많습니다.

이손님은 돈이 없을거 같아

이손님은 우리물건과 매치가 안돼

이손님은 투자를 많이 해뒀서 못할거 같아

이손님은 시간이 정말 안되는거 같아

이손님은 투자 못하겠는데

내 기준으로 손님을 판단하면 안됩니다.

그건 나의 생각입니다.

분양은 확률 높이기 싸움입니다.

예시에 있는 저렇게 말씀하신 5명의 사례의 경우 계약된 경우가 많습니다.

분명히 TM 상으로 돈이 없다고 했는데

브리핑 하다보니 대단한 자산가 분 이셨습니다.

돈이 많은 사람들은 내가 돈 많다고 자랑하고 다니질 않고

돈없다라는 말은: 메리트를 느끼지 못하겠다 라는 말로

받아들이셔야 합니다.

맨날 시간 안된다고 한 고객이 다른 직원이 전화를 해서
방문이 되서 계약이 된 경우도 많습니다.

돈없다 관심없다 상가는 관심없다 등등

내가 이물건의 메리트를 못 느끼겠으니 메리트를 느끼게 설명 해줘봐
라고 생각하셔야 된다 라는 겁니다.

그래서 TM하시는 분들이 가장 걱정인 반론처리에 대해서 제가
이 책에서 설명해 드리도록 하겠습니다.

여덟번째 방문약속 확률 높이는 방법

방문예정을 5명을 잡았는데 한명도 안온경우
TM 초보가 자주 겪는 문제점 입니다.

컴뽀 전화를 하면 전화를 받지 않거나
전화를 받아도 못온다고 하고

바빠서 못간다고 하고

나중에 가보겠다 하고

안가기로 했다

주변에 물어보니 하지 말라고 한다.

등등...

상황에 따라 다르긴 하지만 방법은 있다 !

컴펌 스크립트를 짜야 합니다!!

신규 스크립트만 짜고 컴펌은 단순히 TM 하는 영업사원들이 많습니다.

컴펌에서는 대부분 거절이 되기 때문에

컴펌후 방문확률 높이는 방법 공개 합니다.

컴펌 스크립트를 작성할때는 이렇게 하세요

1. 왜 지금 투자 해야하는지
2. 왜 우리 물건을 투자 해야하는지
3. 왜 지금 와야하는지

이 3가지가 고객에게 전달되어 야지만 온다고 생각하세요

첫 티옴할 때 생각 생각해보시면 신중하게 잘듣는 사람 보다

대부분 끊지 못해서 듣는 사람과 대충 흘러서 듣는 사람들이 많았을 겁니다.

고객이 관심이 많은거 같아 컴펌을 했지만 거절을해서 실망을 하게 되는 경우가

많쵸

예시) 안녕하세요 일전에 연락드린 000 00 입니다.

저번에 제가 말씀드린 현장 기억하시죠?

손님: 네 제가 시간이 안되서 못갈거 같습니다.

초보직원: (대부분의 직원들은 아 그러시구나 그럼 언제쯤 가능하세요?)

고수직원: 네 사장님 바쁘시겠쵸 하지만 사장님 이제는 몸이 바쁘게 하는게 아니라 돈이 바쁘게 하시는데 낫습니다.

지금 시기가 다들 안좋다고 하지만 오히려 부자들은 이때 투자하셔서 돈을 버시는 분들입니다.

많은 물건들이 있지만 저희 물건을 왜 보셔야 되야 하면

(이때는 현장마다 다르니 상세히 적어드릴순 없지만 물건 설명을 한번더 하는게 포인트 니다. 왜?? 고객들은 여러분들이 했던 물건설명을 다기억하는 사람이 없습니다.

노트해 가면서 듣는 고객은 없습니다.

여러분이 했던 말 10가지중 1~3가지 정도만 기억할 것입니다.

그래서 다시 한번 물건에 대한 메리트를 느끼게 해주시고

그다음 오늘 오셔야 지만 좋은 물건을 보실수가 있으십니다.

같은 현장이라 하더라도 돈이 되는 호실은 따로 따로있거든요

오히려 늦게 오실거 같으면 안오시는게 낫습니다.

왜냐하면 사장님이 시간 남아돌때 오셔서 있는 물건이라면 그런물건은 투자하지

마세요 안좋은 물건입니다.

저희 물건은 금방 완판이 될 물건이기 때문에 빨리 오시라는 겁니다.

근데 상담 받고 가신 고객님들 중에 물건이 별로라고 한 사람은 단 한사람도 없었습니다.

오늘 오시면 특별히 사장님 한테는 회사보유분 오픈해 드릴 테니 오늘 나와보세
요

자! 이제 정리가 되시나요?

위에서 제가 말씀드린 것처럼

왜 지금 투자해야 하는지

왜 우리 물건인지

왜 지금 와야 하는지

이 세가지가 들어가 있습니다.

핵심은 손님이 거절을 할거 같아 약속을 취소할거 같다 라는 생각이 들면

치고! 들어가셔야 합니다!

그럼 손님이 반응이 옵니다.

"제가 사실은..정말 여유돈이 없어서 안갈려고 하는 것입니다.

"오늘 몇시까지 해요?

"제가 다른 약속이 있는데 갔다가 들려볼게요

이렇게 반응이 온다는 것 입니다.

잘하는 영업사원은 이부분이 확실히 다릅니다.

끈질기게 하셔야 합니다.

아홉번째 스토리 텔링

저는 이부분이 매우매우 중요 하다고 생각합니다.

영업책이나 영업관련영상 등 성공하신분들을 보면 이 스토리텔링을 정말 잘쓰니다.

또한 20대 초반 중반 신입직원들이 가장 빠르게 방문 시키고 나이 많은 고객들과 소통하기 가장 좋은 방법입니다.

20대 초중반에 신입 사원이라면 나이가 많으신 40대이상을 대부분을 상담하실텐데 목소리가 젊은 친구가 알면 멀 알겠냐고 속으로 무시하는 분들이 많습니다.

말만 잘하는 젊은 친구는 말만 살았네 라고 하시는 분들도 많거든요

예를 들면 이런거죠

20대직원 : 사장님 제가 돈될수 밖에 없는 물건 소개해드립니다.

시세차익 볼수 밖에 없는 입지이고 월세 잘나올수 밖에 없고

돈버는 물건입니다 이거 아니면 어떤 물건 하시겠어요

(이렇게 신입사원은 자신있게 TM을 했지만)

50대손님 : (나이도 목소리 들어보니 20대 초중반 밖에 안된 친구가 멀 알겠나

별로 신뢰가 안가는데)

이렇게 생각하는 분들이 많습니다.

심지어 영업사원을 떠보는 경우도 많거든요

떠보고 이사람 잘 모른다 싶으면 끊어 버리죠

근데 이걸 극복할수 있는 게 스토리 텔링입니다.

예시1)사장님 저는 나이는 어리고 일을 시작한지 얼마 안됐지만

여기 오시는 고객님들이 왜 이런 괜찮은 물건을 전화상으로만 분양을 하냐고 하시면서 이 물건은 손해는 안보겠네 하면서 투자하고 가셨습니다.

예시2)제 고객님중에 제 전화받고 그냥 구경삼아 오신 사장님이 계시는데 요즘 경기가 안좋아서 투자를 안할려고 하셨다고 합니다.

하지만 물건을 보시고는 경기 좋을때는 보실수 없는 가격으로 나왔다고 앞으로가 괜찮다고 하면서 계약하고 가셨거든요

그 사장님도 이렇게 전화받고 와서 계약해본적은 없는데 얼떨결에 와서 좋은물건 투자했다고 하십니다.

정말 우리물건은 직접와서 상담받아 보셔야 지만 아실 수 있는 물건입니다.

저는 이 물건을 홍보를 하지만 상담은 저희 부동산쪽으로 15년 넘게 하신 전문가 이시기 때문에 사장님이 필요하신 정보를 다 해소시켜 드릴수는 있어요
그러니 한번 오셔서 상담 받아보세요

자~ 어떻습니까?

내가 초보이고 어리다고 인정을 하지만 다른사람은 그렇지 않다라고 접근 하는 것 입니다.

내가 보여줘야 할 것은 스토리텔링 + 진정성 + 자신감 입니다.

이것만 있어도 충분합니다

그러니 나이가 어려서 이런 걱정은 하지마시고 스토리텔링을 활용하세요

또한 분양 TM 하시는분이 나이가 많으시다면 더욱더 써보세요!

진짜 절묘한 타이밍에 스토리텔링은 브리핑에서도 굉장히 많이 씁니다!

이부분이 나이불문 하고 귀에 잘들어가는 멘트입니다.

열번째 관리 문자 전송

한번에 통화해서 그날 바로 방문 되면 좋겠지만

그렇지 못한 고객들이 대부분입니다.

그래서 컴뽀 전화를 하고 방문유도를 하죠

하지만 전화를 받지 않는 고객을 그대로 놔두면 안되겠죠

요즘은 카카오톡으로 하면 좋겠지만 그러기엔 손님들이

너무 개인 사생활까지 침투하는 것이 라서 싫어하는 사람들이 많습니다.

친한고객은 괜찮습니다.

하지만 대부분의 고객은 SMS 문자로 고객관리를 해야합니다.

문자 전략은

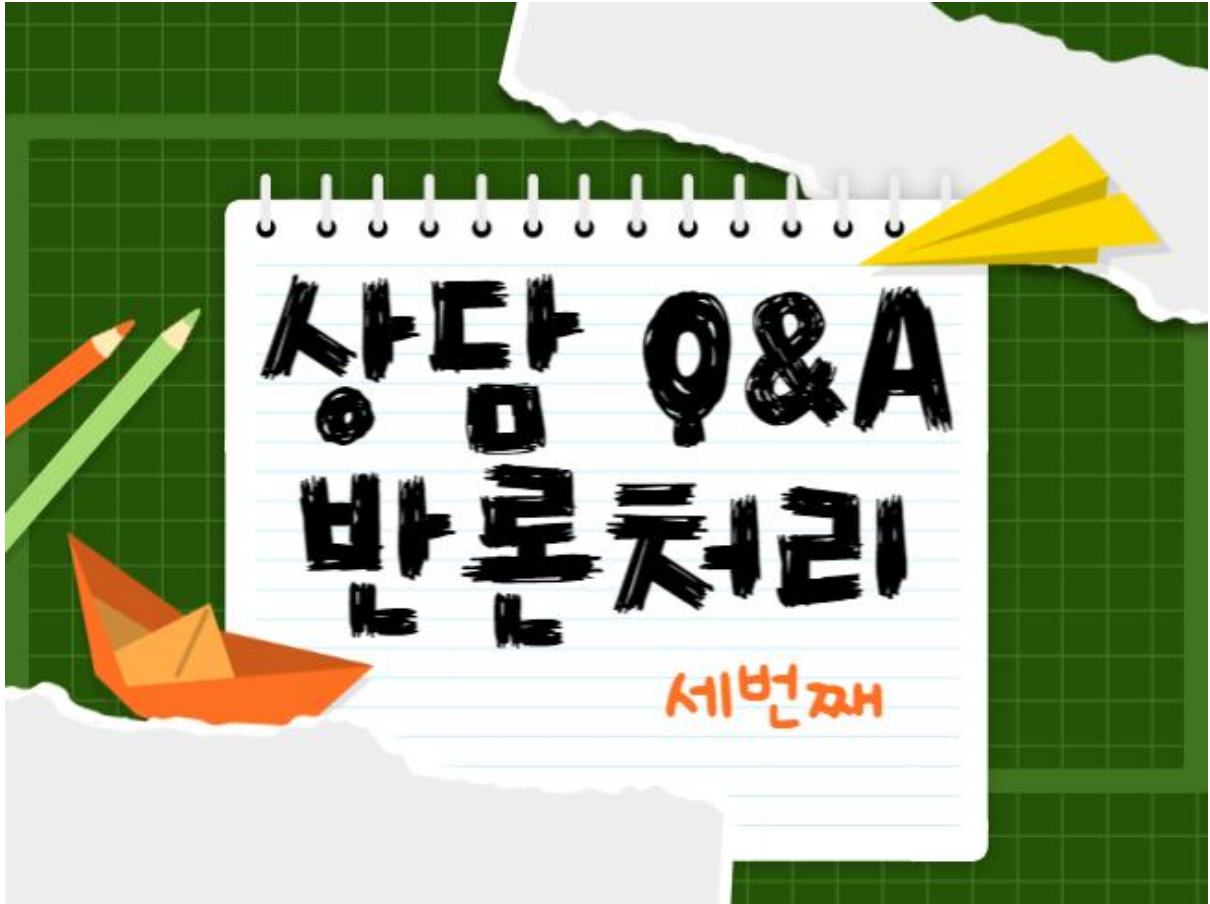
1. 물건에 대한 설명과 모델하우스 위치
2. 현장 주변 관련 뉴스 기사자료
3. 감성문자> 명언 (부동산 관련) 이나 좋은 글귀
4. 우리물건을 왜 투자해야 하는지 간략하게 다시 정리
5. 스토리텔링 (계약자 스토리) 긍정적으로
6. 회사보유분 오픈 및 로얄호실 오픈 내용
7. 생활정보 팁
8. 부동산 세금 및 관련 정보 (현장에 맞는 긍정적인 자료)

문자 내용은 자율이며 단체로 문자로 보내는것도 좋지만
고객의 내용에 따라 개별적으로 시간이 걸리지만 보내는게
더 효과적입니다.

한글자 한글자 정말 진정성 있게 보내는 문자는 그 효과가 좋습니다.

먼저 전화가 와서 오는 경우도 있지만

갑자기 생각이 나서 오는 경우도 많습니다.



4. 상담 Q&A 반론처리 20가지

자 이제 Q&A 반론처리 본론으로 들어가 보겠습니다.

제가 드린 말들을 그대로 한번 써 보시고 경험해보세요

분명히 고객의 마음을 열수 있을 것입니다.

신규 스크립트의 경우에는 현장의 특성과 시점에 따른 변화가 필요하기에
서술하지는 않겠습니다.

현장마다 특성과 시기에 따라 다르게 진입하여야 해서

제가 글을 적을 수는 있지만 정확도가 떨어지기 때문입니다.

1. Q: 경기가 좋지 않아서 투자하기 어렵다.

A: 2010년 ~ 2012년도를 생각해보세요

그때 아파트의 경우 할인 분양을 하고 아파트 분양받으시는 분은

고급 자동차를 계약하시면 지급한다고 하고

아파트 값이 떨어진다고 하고 다들 두려움에 떨고 있을 때

투자를 한 사람들은 어떻게 됐나요?

다들 많은 시세차익을 보셨습니다.

A: 부자들은 위기에 강합니다.

남들이 다 잘된다고 할 때는 끝물이고 남들이 다 투자 안할때 투자하는게 부자들 아니겠습니까?

아파트는 지금은 기다리세요 향후 5년뒤든 10년뒤든 시기가 오면 그때 사시면 되고 지금은 현금흐름을 만들 수 있는

저평가 되어있는 상가가 투자의 제격입니다.

(지금 분양하고 주변에 오래된 아파트 과거를 찾아보세요

예전보다 지금은 많은 상승이 되어 있습니다)

A: 경기가 안 좋기 때문에 지금 투자하셔야 합니다.

왜냐하면 경기 좋을 때는 이 가격에 절대!! 나올 수 가 없으니까요

현재 지금 이런 위치에 이런 물건 투자하실 수 있는 곳 없습니다.

(오히려 부정적인 시각을 빠르게 변환시키는 게 중요합니다.)

예시) 그렇기 때문에! 그래서 하시라는 겁니다!)

A: 이렇게 생각해 보세요

아파트가 주변 00세대가 들어와 있는 곳 에는 아무 업종도 들어오지 않을까요?

생활 필수 업종은 다 들어오기 마련입니다.

그 중에서 좋은 자리만 선점하셔서 투자하시면 됩니다.

(현재 가장 어려운 부분이 부동산 경기가 매우 침체되어 있어서

이부분이 가장 힘 들것이라 예상이 됩니다.

저는 지금 이 시점을 겪어낼 수 있는 원동력은 진정성과 논리적으로 이겨내 야지만 고객을 사로잡을 수가 있습니다.

이 시점에도 불구하고 저는 계속 계약이 잘 나오는 이유는

남들이 다 힘들어하고 쉬고 있을 때 저희는 계속 연구하고 앞만 보고 달려가기 때문이 아닌가 싶습니다.

대부분은 사람들은 지금은 현금을 보유 할때라고 하실 때

그냥 손님을 놓치 않으려는 노력이 필요합니다.

계약이 나오고 안 나오는 종이 한장 차이에 있다 생각이 듭니다.)

2. Q: 금리 계속 올라 갈 건데 수익률 안 나온다.

A: 네 맞습니다. 금리가 올라가겠죠

하지만 금리 라는 것이 끝도 없이 오를 수는 없습니다. 물가가 잡히면 내

리게 되어있습니다.

또한 우리나라의 경우에는 OECD국가 중에 가계부채율 1위라서 지금은 어느정도 미국금리를 따라가겠지만

더 올릴 수가 없습니다. 그렇게 되면 나라전체가 위기가 올 수 있기 때문 입니다.

예를 들면 일본이 그렇습니다. 미국금리는 5%향하고 있는데 일본은 아직 제로 금리입니다.

이후 저희 현장 완공 후 입주시점에는 안정화가 될 것입니다.

(선 분양 하고 있는 물건이라면 준공시점을 생각하셔서 미래를 예상해서 말해주는 것도 좋은 방법입니다. 한편으로는 과도 하게 더 올라갈 거라고 말씀하시는 분들도 많을 거지만 모든 사람들 다 잡을 수는 없으니 자신있게 말씀하세요)

A: 네 하지만 은행에 돈 넣어두셔서 부자 된 사람 한 명도 없습니다.

화폐의 가치가 가면 갈수록 떨어지기 때문입니다.

만약 내가 1억을 그냥 현금을 가지고 있다면 10년뒤에는 물가상승률 영향으로 약 6천만의 가치로 떨어지게 됩니다.

이걸 아시는 분들은 실물자산에 투자하셔서 부자가 되신분들도 있지만 일반 중산층 이상으로 그 이상은 부자로 사실 수 있는 거죠

(고객의 생각에는 개인마다 고집이 있습니다. 100% 전환이 안되는 고객이 있지만 노력은 해야 합니다. 그래서 고객을 사로잡을 수 있는 멘트가 들어가줘야 합니다.)

3. Q: 은행 돈 넣어 두는 게 더 낫지 않나?

A: 제가 재미있는 이야기 하나 해드릴까요?

1억을 예금이자 5%에 10년이 지나면 얼마가 될까요? 1억5천이 되겠죠?

그런데 그런 이야기는 들어 보셨죠? 화폐의 가치는 가면 갈수록 떨어진다고?

물가가 올라서 그런 건데 실질적으로 통장을 보면 1억5천이 찍혀 있지만 그 화폐의 가치는 1억이 안되는 거죠

그걸 아시는 분들이 부자들입니다.

시간이 지날수록 화폐의 가치는 낮아지고 실물자산인 부동산의 가치는 계속 올라서 그렇습니다.

현재 우리나라가 물가상승률 5%입니다. 그 이상의 예금 이자가 나와야 하지만

손해를 보지않고 수익을 볼 수 있는 것 입니다.

수익률 5%가 좋다고 은행에 돈 넣으시는 분들은 서민입니다.

(TM의 스토리텔링은 가장 큰 무기입니다. 그래서 다양한 매개체를 이용하여

스터디 해야 합니다. 주변의 이야기나 고객들의 이야기를 나만의 스토리텔링으로 접목시켜보세요 백 마디 말보다 적절한 타이밍의 스토리텔링이 엄청난 힘을 보일 것입니다.)

A: 은행에 돈 넣어둬서 부자 된 사람 있나요?

아마 없을 겁니다 원래 부자가 아닌 이상 10억이나 그 이상을 넣은 사람
아니 고서야~

투자 라는 게 리스크 라는 게 있어서 걱정이 되셔서 못하시는 분들은 계속 못하시는 건데

제가 주식이나 코인처럼 위험한 자산에 투자 하시라는 게 아닙니다.

부동산은 안전하게 자산을 지키면서 시간이 지나면서 올라가는 물건입니다.

자동차는 사두면 내려가지만 부동산은 계속 올라갑니다.

(실제로 제가 사용해서 많은 계약을 만들어낸 멘트입니다.

누구다 다 알고 있는 멘트이긴 하지만 알고 있어도 사용하지 않으면

무용지물입니다. 많이 써보세요)

4. Q: 나는 아파트 투자만 한다. (상가전략)

A: 그런데 지금 시점은 아파트 살 시기가 아니지 않나요?

아파트 사는 주기가 사이클이 약 10년만에 온다고 하는 이야기는 들어 보셨죠?

대구만 하더라도 내년하고 내후년까지는 아파트 물량이 폭발적으로 입주합니다. 더군다나 미분양도 엄청나게 많죠

아파트는 투자시기를 향후 5년뒤 10년뒤에 보시고 그때 투자하시면 됩니다.

(대부분의 사람들은 아파트 세를 놓고 전세도 놓아보고 매매해보신 분들이 많습니다. 익숙하기도 하고 시세도 눈으로 보이는 아파트가 초보분들이 접근하기가 가장 좋은 상품이죠)

A: 저평가 되어있는 부동산에 투자할 시기 아니겠습니까?

코로나로 인해서 대표적으로 상가가 저평가 되어있고 아파트 올라갈 때 가격이 안 올라갔습니다.

점차 위드 코로나로 가는 지금 시점이 투자하시기 가장 좋은 시기입니다.

(상가의 현시점 투자 핵심을 잡아야 할게 이부분입니다.

코로나로 인해서 저평가 있는 상가들이 많습니다. 양심임대인이라고 해서 월세를 한시적으로 낮춰주거나 경기가 좋지 않기 때문에 상가들이 침체되어 있는 경우가 많습니다. 그래서 저평가 되어 있는 물건을 잡기 위하여 상가투자자들이 오히려 움직이는 시점입니다. 공감을 하신다면 분명 방문 될 것입니다.)

A: 지금은 부자들은 물가가 올라가고 있는 시점이고 아파트 투자는 지금 힘들기 때문에

상가 쪽으로 투자를 발빠르게 하고 있습니다.

지금 사람들은 잘 모르시던데 좋은 입지에 들어가는 상가들은 분양가가 비싸도 하루만에 완판 되어 버리고 있습니다.

부동산 전문가들이 이야기하지만 앞으로는 일반 사람들이 많이 투자하는 그런 물건 말고 남들이 잘 모르는 부동산 투자하셔야 한다고 합니다.

(아파트를 보는 시각으로 상가를 보시는 분들도 매우 많습니다.

아파트 투자하듯이 이야기를 한다 라고 생각이 드시면 아파트 랑 상가는 다르다는 것을 말해 주셔야 합니다.)

5. Q: 나는 구분상가는 안 한다 통 상가 투자한다.(상가전략)

A: 통상가를 하시는 이유는 대부분이 개발에 대한 차익을 얻으시려고 하시는 분들이 많으시죠~

하지만 지금은 과거와 다르게 토지대가 비싸다 보니 새로 지으려고 하셔서 건설비 인건비 자재비가 많이 올라서

사업하시는 분들도 수익이 제대로 안 나온 다라고 말씀하십니다.

또한 통 상가 라는 게 일반투자자에게 시중에 좋은 물건이 나오기가 어렵기도 하고요

(토지를 분양이나 매매하셔서 직접 상가건물을 지으시는 분들도

예전보다 평당 건축비가 많이 올라온 상황이라서 이부분을 아시는 분들도 많습니다. 예전부터 그렇게 돈을 버신 분들이라서 쉽게 꺾이지는 않지만

이 부분을 짚고 같이 공감해보세요)

A: 제가 아시는 분 중에 한 분도 예전에 통상가만 전문적으로 투자하셔서 큰돈을 버신 분이 있습니다.

그분이 지금 하시는 말씀이 이제는 좋은 물건 사서 팔기가 어렵다 라고 하십니다.

그래서 기존에 가지고 계시던 통상가 다 정리하시고 구분상가만 투자하셔서 수익률을 극대화하시는 분이 있습니다.

A: 통상가의 단점이 큰돈이 들어가고 관리가 까다로우며 권리분석을 제대로 해야지 향후 시세차익을 볼 수 있으며

구분상가보다 다소 적은 수익률을 가지고 있는 특성이 있죠

구분상가는 내가 원하는 지역에 내가 원하는 호실만 따로 사서 관리하고 프랜차이즈가 입점 될 만한 자리 수익률이 잘 나올 만한

자리만 투자하셔서 수익 보시기 좋습니다.

(통상가의 장점, 단점 구분상가의 장점, 단점을 명확하게 구분하셔서

내가 알고 있어 야지만 그분들을 컨트롤 할수 있습니다.

예시) 통상가의 장점

1. 개발에 대한 시세차익을 얻을 수 있다.
2. 저평가 되어 있는 물건을 잡아 리모델링이나 우량임차인으로 전환시켜 물건의 가치를 높일 수 있다.

통상가의 단점

1. 관리가 필요하다 (적게는 5개호실 많게는 10개 호실 등 을 관리해야 하기때문에 관리가 소홀하거나 임대구성을 제대로 못하게 될 경우 수익률이 저하되고 공실이 생겨 매매가격이 하락할수있다.
2. 현 시점에서 토지대가 높아서 좋은 물건을 구하기가 힘들다.

(장단점을 잘 구분해서 고객들과 상담해보세요)

A: 투자를 많이 안 해 보신분들은 구분상가부터 투자하시면서 경험을 쌓아가시는게 더 좋습니다.

상업지역에 있는 상가의 경우 아파트와는 달라서 공부해야 될 것이 많고 체크해야 될 부분이 많기 때문입니다.

(통상가를 하시는 분은 고집이 조금 있습니다. 자금을 많이 가지고 계시는 분들도 많습니다. 고집이 너무 세신 분들은 꺾으려고 하는 거 보다 소통을 이어가시는 게 좋은 방법입니다.)

6. 상가투자 하고 있는데 공실이다. 수익률 떨어지고 있다.(상가전략)

A: 혹시 상가투자를 어디에 하셨는지 여쭙봐도 될까요?

상가는 양극화가 심한 물건이라서 제도로 된 자리에 투자를 잘하시면 수익이 극대화할 수 있고

잘못된 곳에 투자를 하게 되면 투자 실패로 갈수도 있는 게 상가입니다.

고객님이 보셨을 때는 00지역에는 어디에 있는 상가가 가장 좋다고 생각하세요?

00 곳이 왜 잘되는지 아시나요?

주거수요 뿐만 아니라 직장수요가 받쳐주기 때문에 다양한 임차인들이 들어올 수 있고 사람들이 많이 몰릴 수가 있어서

좋은 것입니다. 저희 물건 또한 그런 물건입니다.

(현장마다 상황은 다를 수 있습니다.)

신도시 상권에 있는 상가를 분양 하는경우와

재개발 지구에 있는 상가를 분양 하는경우가 달라질수 있습니다.)

A: 항상 투자하는데 마다 다 성공하면 좋겠지만 경험 아니겠습니까?

그전에 상가투자로 실패를 하셨다고 한다면 좋은 물건으로 갈아타 셔야 되지 않겠습니까? 잘못된 선택이었다 한들 고객님의 투자를 해보시면서 큰 경험이 노하우로 쌓였을 것입니다.

(가장 베스트는 상가마다 경험이 많으면 비교 분석 해줄 수 있으나

초보 분들이라고 하면 빠르게 장단점을 캐치 하셔서 설명하시고

내가 판매하는 물건으로 빠르게 복선으로 들어와 주셔야 합니다.)

7. Q: 그쪽 지역은 낙후되어 있어서 별로다 개발되고 나중에 투자할란다.

A: 네 맞습니다 그렇게 때문에 지금 투자하셔야 합니다.

형성 되어 있는곳은 이미 개발이 완료 되어있기 때문에 분양가가 비쌀수 밖에 없습니다.

대부분의 투자자들은 형성이 다되고 투자를 하고 싶어 하시죠

하지만 결국 시세차익을 극대화 시킨 분들은 리스크를 감내하고

투자하시는 분들이 시세차익을 보셨습니다.

(예시를 들 때 현장 인근 변화가 상권을 예시를 드세요)

결국은 돈 버시는 분들은 발빠르게 움직여서 사업초기에 들어가서 투자하셔서 돈 버시는 분들입니다.

미리 투자 하신분들이 수익은 수익대로 버시고 나중에 파실 때 시세차익도 보실 수 있는 거 아니겠습니까?

A: 항상 나중에 상권이 형성이 다되고 투자하시려고 매매를 알아보시면 좋은 물건이 나한 테 오기가 어렵죠

좋은 물건은 매매로 잘 안 나올뿐더러 시세를 올려서 나오기 때문입니다.

(급매로 나오는 물건을 잡아서 좋은 물건을 투자할수도 있으나

그런 물건을 잡기가 쉽지가 않고

현실적으로 매매 물건들은 공실이거나 예전보다 수익이 낮아졌거나

다른 좋은 물건을 갈아타기 위하여 나오는 물건이 좋게 포장되어서

나오는 경우가 많습니다. 제 경험상 그렇습니다.

이부분도 강조해보세요)

A: 부동산은 미래가치를 보시고 투자를 하시는 거잖아요~

지금 시기를 놓치신다면 지나고 나시면 그때 투자할 걸이라고 하시면서 후회하실 날이 꼭 오실 겁니다.

고객님도 과거에 아시는 분이 투자를 하셨는데 배가 아퍼 보신적 있으시죠?

투자 하라고 권유할 때 결정을 못하셔서 좋은 물건을 놓쳤던 기억 있으시죠?

저한 테는 말씀 안 하셔도 마음속으로는 가지고 계실 거 같은데요~

결정은 직접하시면 되니 보시고 결정하시든 안 하시든 하세요

투자 권유는 안 드리겠습니다 보시고 직접 결정하세요

(미리 고객의 생각을 예상해서 먼저 고객의 마음에 관통해보세요 효과가 매우 좋습니다. 정곡에 찔리면 먹혀 들어갑니다.)

8. Q: 상가는 시세차익 보기 힘들지 않은가? (상가전략)

A: 아파트는 인터넷에 쳐 보기만 해도 실 거래 시세가 나오기 때문에 눈에 잘 보일수는 있으나

상가는 데이터가 없기 때문에 그렇게 다들 생각하시는데

앞으로 가면 갈수록 남들이 다하고 눈이 밝은 물건들은 더욱더 차익을 보시기 힘들실 겁니다.

왜냐면 너도나도 다 비슷하게 생각할 수 있기 때문입니다.

예를 들면 장사를 하시는 분 이 잘 되는 거 있으면 너도 나도 다 따라 하는 것 처 럼, 그때 투자하시려고 하면 항상 늦죠

A: 상가는 상권이 활성화돼서 월세가 올라가면 갈수록 시세차익을 보실 수 있는 상품입니다.

처음에는 월세가 적게 나와도 몇 년 뒤에는 수억의 차익을 보시는 분들을 많이 봤습니다.

상가는 어떻게 보면 어렵다 라고 생각하시는 분들이 많습니다.

그래서 남들이 잘 모르는 상품에 투자하셔야 지만 이제는 수익을 크게 볼 수 있습니다.

(통상가와는 다르게 구분상가는 월세수익이 올라 가야지만 시세차익을 볼 수 있는 상품입니다. 이부분을 짚어 주시고 말을 이어 나가면 좋습니다.)

9. 그렇게 좋으면 본인이 하지 왜 남한테 추천하냐?

A: 저희가 한가지 물건만 판매하는 게 아니라 각 수백 개 현장을 분양하는데 좋은 것만 제가 분양을 해도

돈이 도대체 얼마나 있어야 할까요? ㅎㅎ

제가 분양 받고 싶은데 항상 돈이 있어야 할거 아닙니까?

A: 그래서 이렇게 전화상으로 연락 드리는 겁니다. 굳이 각종매체에 광고를 하지 않아도 바로 완판되는 물건 이기 때문입니다.

저도 영업사원이기 때문에 저도 제 고객님에게 판매를 해야만 저도 수수료가 나오기 때문에 TM으로만 끝내려고 분양하는 겁니다.

각종매체의 광고비용을 줄여서 저희 같은 사람들이 영업하는 거라 생각하시면 됩니다.

누구에게는 필요한 물건이며 좋은 물건은 소리소문 없이 끝나기 마련입니다.

(틱틱 거리는 손님을 감도가 좋지 않다고 절대 판단하지마세요)

고객은 관심있는 티를 많이 내지 않습니다. 부정적인 질문과 꼬투리를 잡는 손님이 진짜 손님입니다. 꼭 명심하시길 바랍니다.)

10.Q: 임대료가 안 맞춰지면 임대를 맞춰주나? (공실에 대한 걱정)

A: 분양 안되는 사무실 가보시면

머 임대를 책임지고 놓아주니 마니, 어찌고 저찌고 많이 하는 곳 많죠?

왜? 안 팔리니까. 어떻게 든 팔아먹으려고 그러는 게 아니겠습니까.

근데 저희 물건은 요 굳지 고객 님들한테 세를 놓아드린다고 해드릴 필요가 없는 물건입니다.

임대가 잘 들어올 수밖에 없게끔 위치하고 있고 분양가가 저렴하니 주변 시세보다 저렴하게 놓아도 수익률이 나오기 때문입니다.

A: 만약에 확정 임대수익 몇 년 드립니다. 할인해드립니다.

이런 거 있으시면 투자하지 마세요 안 팔려서 그렇게 하는 거니까요!

정말 좋은 물건은 소리 소문 없이 끝나지 그렇기까지 하면서 분양 안 합니다.

(예전에는 수익률 보장 이런 전략들이 먹힐 때가 있었습니다. 현재는 이렇게 해서는 분양하기 어렵습니다. 그만큼 고객들의 수준이 많이 올라갔 다 라는 것입니다. 이부분은 경험이 토대로 되어 부분이 있는데

선 거절 처리라고 해서 고객이 부정적인 질문을 할 것을 예상을 해서

먼저 이야기해준다면 전문가의 느낌을 더 줄 수 있습니다.)

11.Q: 돈이 없다

A: 부동산 하면서 느낀 건데 돈 없다고 하시는 분들이 돈이 다 있으시더라고요 ㅎㅎ

돈이 없는 사람들이 있다고 자랑하고 다니죠~

저희 상가는 실투자금 1~2억대로 소액으로 투자가능하시고 보시고 마음에 안 드시면 안하시면 됩니다.

마음에 드시면 맨날 돈 없다고 하시는 분들이 물건이 좋으면 돈이 없던게 갑자기 생기시더라고요 ㅎㅎ

A: 돈이 없으니까

돈을 더욱더 벌기 위해서 부동산 하셔야 하는게 아니겠습니까?

돈 많은 사람들이야 골프 치면서 그냥 해외여행 다니면 되죠~

근데 주식이나 다른 것 보다는 가장 안전하게 큰 돈을 벌수있는게 부동산 아니겠습니까.

솔직히 돈이라는 게 있어도 살고 돈이 없어도 살수 있습니다.

그러나 누구든 여유로운 삶 내가 사고싶은거 사고 가고 싶은 곳 가고 누구나 원하는거지 않습니까?

고객님이 그런 것도 필요 없고 그냥 소소하게 살고 싶더라고 하시면

안보 셔도 됩니다.

근데 마음한편에 원하고 계신다면 가만히 있으시는 거 보다 일단

움직여 보세요

A: 지금 열심히 일 하시는 것도 돈 벌려고 하시는 거잖아요~

제 고객님 중에 기업 대표님 계시는데 평생동안 일해서 모은 돈보다 최근 몇년간 부동산으로 번 돈이 더 많아서 회의감이 든다 라는 말씀을 하시더라고요

일찍 알고 빨리 시작했으면 좋았을 걸이라고 하십니다.

(돈이 없다 라는 손님 그냥 놓치시면 안 됩니다 계약자의 50%이상이 돈이 없다 라는 손님입니다.)

12.Q: 시간없다.

A: 여기에 시간 남아서 오시는 분 단 한 분도 없습니다.

다들 물건이 괜찮고 시간을 꼭 빼시지 않으면 못 보시니까 상담 받으러 오시는 겁니다

더군다나 요즘 투자할 물건이 더욱더 없죠

A: 솔직히 말씀해보세요 시간없다라고 하 시는게 제가 말씀드린 부분이 그렇게 메리트를 못느껴서 이지 않나요?

저도 영업사원이다 보니 방문시키는게 목적이라서 이렇게 열정을 다해서 말씀은 드리는데

솔직히 저도 일한지가 오래 되지 않아서 정말 고객님이 마음에 드시게끔

설명을 못하는 거 같습니다.

근데 전화상으로는 긴가민가 하셨던 분들이

막상 와서 보신분들은 단 한분도 물건 별로다 라고 하신 분 없으셨어요

여유 있으신 분들은 계약하셨고 물건은 정말 마음에 드는데

여유자금이 부족해서 계약을 못한다 라고 말씀하시고 가셨어요

그 만큼 물건이 좋은 건데 진짜 오셔서 설명 안들어 보시면 모르는 물건
입니다.

(분양을 시작하 신지 오래 안되신 분들은 오히려 이렇게 솔직하고

진정성 있게 TM 하 시는게 좋습니다.

나이가 만약에 20대 초 중반 이시라면 대부분의 고객들이 40~60대 분들
이 많이들 전화를 받으실 건데 솔직히 나이 어린 친구가 이렇게 전화해서

이러쿵 저러쿵 이야기 해도 초보 티가 나거나 나이가 어린거 같다라는 생
각으로 니가 멀 안다고 나한 데 설명하냐 이렇게 생각하시는 분들이 많습
니다. 그래서 오히려 진정성 있게 들어가면 고객 님들도 젊은친구가

참 열정 있고 열심히 하네 이런 생각으로 오시는 경우가 많습니다.

실제 방문하셔서 이렇게 이야기 해주시는 분들도 많습니다.)

A: 시간 남아 돌때 가서도 남아있는 물건은 하지 마세요 그건 좋은 물건
아닙니다.

빠르게 움직여서 금방 끝나는 물건 투자하세요 그래야 돈이 됩니다.

A: 시간은 만들어야 생기는 거 아니겠어요~ 다들 바쁘시죠 ㅎㅎ

근데 우리가 살면서 시간을 많이 투자하는 게 무엇때문에 투자를 하겠어요?

돈 버는 일에 우리는 가장 많은 시간을 쓰는 게 아니겠습니까?

내가 투자를 잘해서 그 시간을 벌수 있다면 부자들은 기꺼이 시간에 투자를 하지 않겠습니까?

(아무리 손님이 감도가 좋다고 하더라도 이런 핑계 저런 핑계 되면서 안 오는 고객들이 많습니다. 이럴 때는 고객이 물건의 메리트를 제 되로 느끼지 못했 다라고 생각하시고 다시한번 물건에 대한 소통을 해보세요)

13.Q: 관심없다.

A: 네 대부분은 물건이 안 팔리니까 전화를 드려서 판매를 하려고 하겠죠 하지만 저희는 그런 물건이 아닙니다. 광고비를 절약해서 TM 영업만 해서 끝내는 물건이 때문에 그렇습니다.

소문도 많이 나면 안 되는게 가격이 경쟁력이 너무 좋아서 투자자분들이 소리 소문 없이 시세차익을 내는 물건이라서 그렇습니다.

제가 하는 말이 거짓말인지 아닌지는 오셔서 확인해보세요

(이 말투를 쓸 때는 자신감 없게 해버리면 효과가 전혀 안 납니다.

목소리도 크게 하면서 자신감이 고객에게 전달되어 야지만 먹힙니다.)

A: 돈 버는 일에 관심 없는 사람은 없지 않겠습니까?

관심 없다 라고 말씀하시는 거는 어떤 물건인지 모르겠 으나 이렇게 전화 상으로 연락 드려서 파는 물건은

안 좋은 것이라는 편견 때문 아니겠습니까?

그런데 저희는 주 영업을 TM으로만 판매를 했습니다.

잘 몰라서 투자를 못하시는 분들도 많고 정보를 몰라서 투자를 못 하시는 분들이 많았는데

저희가 정보를 드리고 직접 오셔서 보니 물건이 너무 괜찮다 라고 하시면서 투자 하신분들이 많습니다.

(물건의 설명도 제대로 듣지도 않고 관심 없다 라고 하는 사람들이 대부분입니다. 이런 손님들은 꾸준히 문자 보내고 연락하고 해서 고객에게 천천히 다가가 보세요)

14.Q: 계획이 없다.

A: 네 여유자금을 마련을 한뒤 본격적으로 투자를 하려고

알아보시는 시점에도 좋은 물건은 나올 수는 있겠죠

하지만 부동산은 조금 다르게 생각하셔야 하는게

투자의 시점과 시기가 있습니다.

내가 투자하는 시점이 하락구간이라면 어떻게 하시겠습니까?

향후 5년뒤 10년뒤에 투자하실 건가요?

제 경험과 전문가들이 하는 말이 같은 말을 하는데

불경기일 때 투자 해야지만 저평가 되어있는 물건을 잡아서

시세차익을 볼수 있다 라고 같은 말을 합니다.

고객님도 공감하십니까?

(나 혼자만 말을 하면 안 됩니다. 고객에게 반론처리를 했으면

마지막엔 질문을 해보세요? 고객님도 그렇게 생각하시는지? 고객님은 어떤 생각을 가지고 계시는지?)

15.Q: 현장 먼저 가보겠다

A: 순서를 조금 바꿔 보시는게 어떠 실까요?

제가 말씀드리는 물건은 건물을 다 지어놓고 분양하거나 매매하는 물건이 아니기 때문에 개발관련 자료가 모델하우스를 오셔야지만 알수가 있습니다.

제 고객분중에 고객님처럼 똑같이 말씀하신분들이 계셨는데

공사현장 밖에 안보여서 머가 어떻게 개발되는지 모르겠다라고 하셨습니다.

당장 오셔서 계약하시라는 부분이 아니기 때문에 상담 먼저 받아 보시고 현장 가서서 확인하셔야 지만 눈에 보이실 겁니다.

(현장을 먼저 가보게 되면 계약확률이 현저하게 떨어집니다. 어떻게든

모델하우스 먼저 와서 상담하고 현장을 같이 가보는게 베스트입니다.

현장을 가서 확인하면 고객이 그림을 제대로 그릴수가 없습니다.)

16.Q: 내가 사는곳이 아니라 관심이 없다.

A: 네 고객님이 잘알고 계시는 지역에 투자하는게 잘알기 때문에 투자하시기가 좋다고 생각하시는 분들은 많습니다.

하지만 현재 내가 잘알고 있고 사는곳이 투자가치가 없는 곳이라면 투자하기가 어렵지 않겠습니까?

부동산이 미래를 보고 투자를 하는 것이기 때문에 개발이 끝난 지역의 경우에는 물건을 저렴하게 살수 없고 대부분 안좋은 물건들이 나오는 경우가 대부분 이기 때문에 좋은 물건 투자하시기가 힘드세요

틀에만 박혀 있는거 보다 넓게 보세요 미래가치있는 곳이 분명 있습니다.

(내가 잘모르는 곳에 투자를 하는 것을 두려워 하시는 분들이 많습니다.

더 이상 발전가능성이 없는곳은 시세차익을 기대하기 어렵기 때문에 호재성을 강조를 해서 컨설팅 해보세요)

17.Q: 내 번호 어떻게 알았어요?

A: 모델하우스 방문하신 분들에게 연락을 드리는 건데 고객님이 방명록에 번호를 잘못 적으신거 같습니다.

저의 VIP 고객님들에게만 알려드리는 정보인데 불편하셨다면 죄송합니다.

(대부분 오토콜이나 무작위로 고객동의를 받지 않은 DB를 사용하시는 경우가 많으실 겁니다. 랜덤으로 전화했습니다, 무작위로 전화했습니다, 이렇

게 말하는 거 보다 더 자연스럽게 끊으실 수 있으실 겁니다.

거기가 저희 고객님들에게만 연락드리는건데 라는 암시를 띄어줘서
관심유도를 만듭니다. 여기서 분명히 관심가지는 사람도 있습니다.)

18.Q: 자료만 보내돌라

A: 네 고객님 관심이 있으신 가 보네요?

어떤 자료를 보 내드리면 될까요? 보시고 판단 하실수도 있겠지만
중요한 부분은 자료에 없기 때문에 자료 보내드리고 이후
제가 연락한번 드리겠습니다. 꼭 말씀드리고 싶은 부분이 있습니다.

(자료만 보내 돌라고 하는 고객은 내가 알아서 보고 판단한다 라는 고객이
많습니다. 자료만 보내주고 바로 다음에 연락하는 거 보다 제가 정보를 말
씀드려야 한다고 말씀드린 후 연락 드리면 더 좋습니다.)

19.Q: 지인에게 물어보고 하겠다.

A: 네 물어보셔야 겠지만 투자라는 게 누가한테 물어보고 투자하는게 아니
지 않겠습니까? 아시는 부동산 소장님 한테 물어보셔도 자세하게 들어보
지 않아도 다 하지말라고 하실 겁니다.

왜냐하면 혹시나 잘못돼서 그 책임이 나한테 돌아올 까봐서 그렇습니다.

지인도 마찬가지로이겠지요

해라라고 하는 말보다 하지말라 라고 하는 말이 더 편하기 때문입니다.

제가 당장 하시라는 말씀 아닙니다.

그래서 혼자 오시는 거 보단 사장님 하고 사모님 같이 오셔서 두분 이서 판단하세요.

(관심은 있는 고객인데 이부분에서 많이 캔슬이 되는 경우가 많습니다.

부동산이라는 게 지식이 필요해서 내가 부족하다고 판단이 되면 다른 사람에게 의견을 물어보는 경우가 많은데요

이 경우에는 직접 판단 하시라는 쪽으로 몰고 가셔야 합니다.

이런 느낌이 왔을 때 고객을 사로잡지 못한다면 대부분 필 패입니다.

저 같은 경우에도 브리핑이 끝낼 때 항상 하는 말입니다.

이게 정말 중요합니다!! 우리끼리 말로는 약을 미리 쳐 놓는다는 표현을 합니다.

또한 포인트가 방문 시킬때는 꼭 부부방문을 목적을 두셔야 합니다.

계약확률을 높이는 영업사원의 가장 필요한 부분입니다.

혼자서 방문시키기는 편합니다 하지만 계약확률 또한 현저하게 낮아지게 됩니다.

방문이 잘 안되더라도 부부방문 무조건 시키려는 게 필요합니다.)

20.Q: 부동산 잘 몰라요

A: 네 처음부터 잘하시는 분들은 없죠

하지만 이 부동산을 투자를 하는 이유가 그 어떠한 투자보다도

안정적이면서 시세차익과 수익을 볼수 있는 투자라서 관심을 가지셔야 합니다.

우리나라 부자들 자산의 70%이상은 부동산을 다 가지고 있습니다.

부자가 되고 싶다면 주식이나 이런 투자보다 부동산을 하셔야 된다는 말과 같습니다.

주변에 주식해서 돈 벌었다는 소리는 크게 못들어 보셨어도

부동산에서 돈 벌었 다라는 이야기가 많은 이유가

부자들이 하는 이유입니다.

일단 제가 추천 드리는 것은 모델하우스나 부동산 다니시면서 지금부터라도 공부해보세요

부동산 알고 나면 그렇게 어려운 게 아닙니다.

(제가 정말 중요하게 생각 하는게 투자를 처음해보신 분들 부동산을 잘 모르는분들 이부분을 잡아야 합니다.

부동산을 잘 몰라서 못하시는 분들이 많습니다.

여기서 잠재고객이 나오게 됩니다.

제가 예전에 오피스텔 분양할 당시 계약의 80%이상이 부동산을 잘 모르는 고객 님들을 다 계약했습니다.

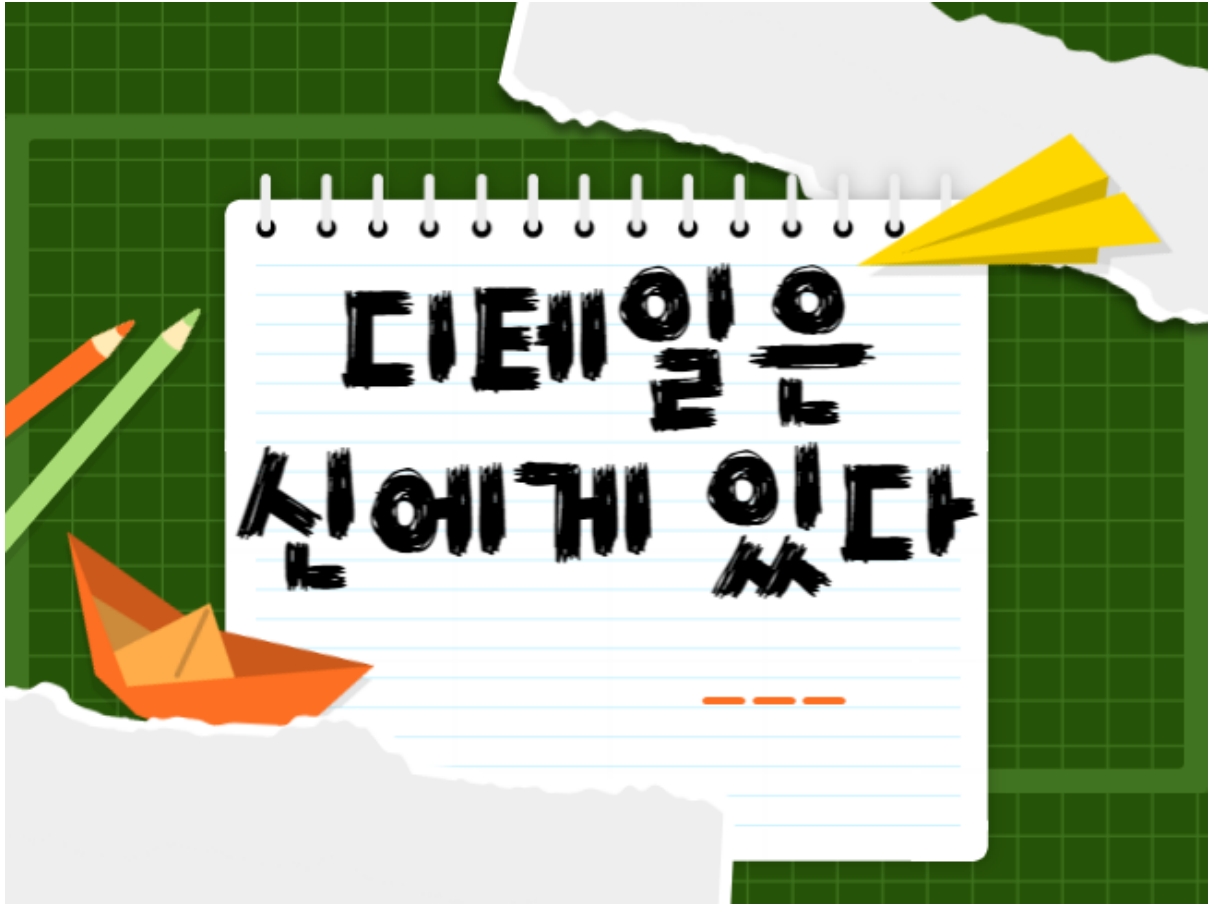
초보 투자자의 니즈를 정확하게 파악하고

그 사람들의 마음을 얻어냈기 때문에 완판할수 있었던거 같습니다.

물건마다 특징이 다르지만 내가 하고 있는 물건이

초보투자자가 투자할 만한 물건이라면

니즈를 최대한 끌어 내서 계약을 적어내야 합니다.)



6. 디테일은 신에게 있다.

분양상담사는 기본적으로 영업직입니다.

일반 직장인처럼 할려고 하시면 절대 안 되는 일 인거 같습니다.

제 생각은 TM에서 80% 이상 고객의 마음을 사로잡고

나머지 20%가 계약과 직결된다고 생각이 듭니다.

우리 팀장님 혹은 본부장님이 계약을 적어 주실텐데

물론 브리핑 하시는 분들의 노력이 필요하지만

물건과 매치가 되는 손님을 찾아내는 게 가장 중요합니다.

고객과 소통하면서 오랜 시간을 관리하게 되면서

TM하시는 직원분들이 거의 다 만들어 놓는 거나 마찬가지입니다.

제가 드리고 싶은 방법은 한 번에 손님을 모신다고 생각하시는 거 보다
주기적인 관리과 소통으로 손님과 친해지는 전략을 짜보세요

대부분의 직원들은 신규콜은 잘하나 고객관리를 제대로 하지 못해서
방문과 집결이 안되는 경우가 많습니다.

컴펌 통화를 할 때는 신규티엠을 하고 약 2일에서 3일 주기로
관리를 해주 시는게 좋고

통화가 부재 일 때는 문자를 보내주시면 좋습니다.

컴펌을 힘들어 하시는 직원분들이 많은데

왜냐하면 처음에 콜할때는 잘들어 주시는 분들이 두번째 통화 때
싸늘하게 감도가 식어 있거나 툭 끊어버리는 경우나

화를 내시는 경우도 종종 있죠

이부분에 대해서 겁을 절대 먹으시면 안 됩니다.

저희는 영업사원이며 부담을 주는 일이라는 것을 명심해야 합니다.

고객이 부담스러워 해서 전화를 잘 못하겠다고 하면 고객관리가 안됩니다.

“우리는 부담을 주는 일” 입니다.

여기서 팁을 드리자면 능글능글하게 한번 해보세요

저의 경우에는 직원들에게 항상 강조하는 부분입니다.

예시) 일전에 연락 드렸던 000 입니다 기억하시죠?

이번주중에 시간내서 방문 한번 해보신다고 하셨는데

이번주말은 시간 어떠세요?

라고 하면 아니요 관심 없어요 안 갈래요 됐습니다

등이 대부분 일 겁니다.

일반 직원들은 손님을 확실히 꺾어내지 못하는 경우가 많은데

여기서 멘트를 치고 나가야 합니다.

예시) 제가 당장 계약하시라는 거 아니에요~

부동산이라는 게 공부한다 생각하시고 보시는 거죠~

제가 무조건 하시라고 강요 안합니다.

정보는 곧 돈이기 때문에 편하게 오셔서 커피 한잔

하신다 생각하시고 한번 들어 보시라는 겁니다.

현장속에 답이 있다고들 하잖아요~

정말 좋은 물건 투자하려고 알아보시는 분들은

보시는 것마다 다 계약하시는 건 아니시잖아요

좋은 물건을 찾으려고 하면 발품을 파셔야죠~

그래서 한번 와 보시라는 겁니다.

이런 식으로 둘러서 이야기를 해보세요

이런 표현을 웃으면서 밝게 컴뽀 하 시는게 포인트입니다.

그리고 컴뽀를 두번째 세번째 네번째 이렇게 계속 가게 될 텐데
포기하시면 안 됩니다.

어떤 날은 어디 가야한다.

어떤 날은 시간이 안된다.

어떠 날은 출장 간다.

이렇게 답변이 오더라도 괜찮습니다.

손님은 원래 그런 거라고 생각하셔야 됩니다. 한편으로 보면
고객입장에서는 모텔하우스에 가는게 꼭 가야 되는 건 아니거든요
우선순위가 아니기 때문이니까 그렇게 때문에 지속적인 관리로
방문을 시켜야 합니다.

계속 연락을 해서 고객에게 부담이라고 생각하지 마시고

감동 글귀나 오늘의 날씨나 힘이 되는 멘트들을 문자로

넣어 주시고 계속 연락하면서 친해져 보세요

나중에는 그 노력에 감동하여 손님이 직접 오시기 될 겁니다.

제가 영업사원일때는 부재만 40통 넘게 되었던 손님도

끈기로 계속 연락하고 문자 보내고 했었습니다.

41번째 그 고객이 전화를 받게 되었고

오히려 제가 놀라서 "사모님 오늘은 어떻게 전화를 받으신거예요 ?"

이런 경우가 있었습니다. "내가 사실은 해외 다녀와서 연락을 못 받았다

한번 가봐야 하는데 못 가봐서 미안하다고 "

그러면서 방문을 하셨는데 알고 보니 상당한 자산가 분이셨습니다.

당일날 계약을 하고 가시면서 참 열심히 하신다고 응원한다고

하시면서 가셨습니다.

"이렇게까지 저한테 연락오는 사람이 없었는데

이부장님이 왜 이렇게까지 연락이 왔는지

물건을 보고 나니 그럴 만한 물건 보여주시려고 연락을 주셨네요

라고 하셨습니다 "

또한 중요한 부분이 고객들과 친해지세요

고객들과 친해지는 것은 계약 확률을 높이는 방법입니다.

일면식도 없는 사람과 TM으로 통화만 했기 때문에

이 사람이 나한테 물건을 팔아먹으려고 전화하네

광고로 취급하는 사람들이 많기 때문에

고객의 마음을 벽을 허물어 주는 게 굉장히 중요합니다.

물건설명 이외에도 소통에 신경을 많이 써보는 것입니다.

예시) 고객님은 어디사세요? 그러세요? 저도 그쪽에 살았었는데

혹은 저희 친척이 그쪽에 계셔서 자주 갑니다.

혹은 제가 그 옆에 있는 가게 단골집입니다. 등

고객과의 소통을 하기에 가장 좋은 것이 어디 사시는지 물어보는 것입니

다.

어느정도 실력이 올라가면 그쪽에 있는 부동산 물건과 비교해가면서 이야기를 해줄 수가 있는데 이부분이 브리핑에 엄청난 힘이 됩니다.

본부장님이나 팀장이 한테 내용을 전달을 해줄 때 어디 살고 있고 어느 부분을 투자를 해보았고 이부분을 잘 전달해 주셔야 그걸 토대로 브리핑의 각도를 잡을 수 있습니다.

저희는 모델하우스를 오셨을 당일에 계약을 써야하는 입장이기에 정말 디테일한 정보가 중요합니다.

또한 친해져서 고객이 방문했을 때는 엄청난 힘이 납니다.

고객이 먼저 얼굴은 모르지만 이름만 들었을 때 반가워한다면 50%이상은 먹고 들어갑니다.

아이스 브레이크라고 하는데 고객은 벽을 두고 있는 걸 풀어주고 말을 이어 나가는 것이지요

브리핑에도 이부분이 정말 중요합니다.

초보 브리퍼들은 대부분 대뜸 고객과의 소통도 없이

물건설명으로 바로 들어갑니다.

수영을 하기전에 준비운동도 없이 물에 들어가는것이랑 마찬가지로입니다.

이부분을 담당자가 먼저 풀어준다면 브리핑은 자연스럽게
부드럽게 들어 갈수 있습니다.

소통이 없으면 계약도 없다고 생각하시면 됩니다.

물건이 너무 좋아서 별 말을 하지 않아도 고객이 계약할 때도 있지만
이부분은 물건이 좋은 것이지 내가 잘 해서가 아니라는 것 을요

분양상담사 영업사원들은 항상 좋은 물건만을 팔수가 없습니다.

또한 안 팔리는 물건을 팔아야 할 때가 더 많습니다.

남들은 다 힘들어서 팔기 힘들다고 했던 물건을 파는 사람들이

우리 같은 사람들인 것이죠

야구에서 구원투수 같은 마음을 가지고 있어야 합니다.

많은 돈을 벌수 있는 분양상담사 쉽지는 않습니다.

쉽게 돈을 벌 생각을 하지 않아야 겠다 라는 마음만 있어도

시작점이 다를 것입니다.

남들이 하기 싫어하는 일을 하는것을요

남들이 하기 싫어하는 TM의 감정노동

남들은 하찮은 일이라고 생각하는 차량 오더 수집

남들은 못 배운 사람들이 하는 것처럼 보이는 전단지영업 현수막영업 등

누가 봤을 땐 그렇게 보일지 몰라도 성공해서 보시면

그런 눈빛들이 부러움의 눈빛으로 바뀌어 있을 겁니다.

이부분을 겪어내는 것은 영업사원들의 능력입니다.

부정적인 답변이 나왔다고 해서 너무 실망하거나 두려워 마세요

분양에서 1등하는 직원들은 거절을 가장 많이 받아본 사람입니다.

정말 TM잘하고 계약 잘하는 직원들이 특별히

무언가 좋은 팁을 가지고 있을 거야 라고 생각을 하지만

실제 알고 보면 TM을 가장 많이 하고 가장 간절하게 하는 사람들입니다.

제 직원 중에 한 명은 계약 1등을 거의 놓쳐 본적이 없을 정도로

현장을 갈때마다 1등하는 직원이 있었습니다.

이 직원은 계약을 쓰고 와서 숨 돌릴 틈도 없이 바로 TM에 들어갑니다.

대부분의 직원들은 계약 쓰고 올라오면 환희와 감정에 차서

기쁜 감정으로 그 시간 이후로는 영업을 하지 않습니다.

그래서 결론적으로는 계약 1채~2채를 적으려고 하면

자신의 한계선을 자신이 긋는 거죠

뚜렷한 목표가 있다면 계약을 발판 삼아서 10채~50채

연봉 1억~5억 한계를 뛰어넘을려는 직원들이

생각지도 못한 엄청난 결과가 나오게 됩니다.

그래서 뚜렷한 목표설정을 잡고 하시면 영업하시는데 도움이 많이 될 겁니다.

7. 이과장 혼자서 야채마켓으로 홍보로 8천만원 수수료 받은 비법

저희 현장에서 정체가 와서 방문이 저조 할 때

이과장 혼자서 방문을 시키고 매일마다 계약이

나왔을때가 있었습니다.

티엠을 잘하는 친구도 아니고

전혀 다른 직원과 다르게 특별한게 없어 보였습니다.

심지어 방문이 되는 족족 계약이 나오는게 이상했습니다.

분명 TM이 아닌 무언가가 있다고 싶어서 찾고 있는 도중에

우연히 야채마켓을 보다가 눈에 띄는 광고가 있었습니다.

아니나 다를까 이과장이 올리고 있는 현장 홍보광고

남들과 별 다른거 없이 홍보가 올라오고 있었습니다.

홍보문구나 사진은 다른 직원들과 특별한게 없었는데

자기 만의 영업방법이라 물어보지 않고 찾아보다가 다른점 하나를

찾았습니다.

문의가 400개

조회가 18000회

관심이 100개

댓글 작업을 지인을 통해서 엄청나게 작업을 했던 것 이었습니다.

그중에서는 제가 보기론 작업을 한것도 있고

실제 고객이 댓글을 단거 같아 보이는 댓글로 보였습니다.

“이거였구나”

사실 야채마켓에 광고하는 다른 직원도 있었으나

댓글 작업을 전혀 하지 않아서

문의가 1도 없었던 것이었죠

사실 이과장이 스마트스토어 관련해서 일을 했던 것을

아이디어를 내서 댓글 작업을 했던 것이었습니다.

우리가 인터넷 쇼핑을 할때만 봐도 댓글이나 평점 후기를 보고

물건을 사는 경험을 많이 해보셨을 겁니다.

그런 원리를 이용한 것입니다.

무언가 새로운 것을 찾아서 영업하기를 누구든지 바라지만

사실상 좋은 방법을 찾지 못해서 새로운 도전을 잘 못하는거 같습니다.

이 사례로 느낀 것이 기존에 하고 있는거 안에서

벤치마켓이나 디테일을 심어주어

소비자들이 원하고 자연스럽게 유입되고 연락될수 있게끔

만드는 것이죠

사실 이런거는 그만큼 일에 대해서 집중을 하고 있구나

라는 생각이 많이 듭니다.

저 또한 일이 잘 풀리지 않을 때 현장에 대해 집중하면 할수록

좋은 아이디어가 생각나고 고객에게 전달 해줌으로써

좋은 결과가 나왔던 기억이 많습니다.

참 잘하는 사람들은 무언가 특별한 것이 있을거야 라고 생각하지만

기존에 하고 있는것에서 1%가 다른 것

그리고 일에 대한 집중력이 만들어낸 결과 같습니다.

7.저자의 말

TM 아웃 바운드가 참 고단하고 힘든 일 인거 같습니다.

분양상담사는 남들이 못 파는 물건을 파는 사람들입니다.

경기가 아무리 어려워도 상담사들이 어떻게 영업을 하고 노력여하에 따라서 그 실적은 나온다는 것을 잊지 않으셨으면 좋겠습니다.

마지막으로 제가 드리고 싶은 말씀은

지금도 그렇고 앞으로도 진정성을 가장 중점을 두고 TM을 하셔야 한다고 말씀드리고 싶습니다.

고객의 마음을 말로써 사로잡는다는 것이 정말 힘든 일이지만
제 경험상 진정성으로 많은 고객분들을 마음을 열었던거 같습니다.

이 시대에 가장 필요한 무기입니다.

분양상담사는 비싼 물건을 팔아야 할 때도 많습니다.

또한 주변보다 안 좋은 물건을 팔아야 할 때도 있습니다.

물건마다 장단점이 있어서 싸고 비싸고는 있겠지만

많은 분양상담사들이 영업을 하지만 이 부분이 가장 부족한 직원들이
다수입니다.

제 고객 중에 이런 고객이 있었습니다.

대한민국에서 상위 1%정도 들 정도의 자산가 분이셨는데

계약을 하시면서 저한테 이런 말씀을 하셨습니다.

이 팀장이 팔고 있는 물건은 내가 조사해봤을 때 다른 물건보다

더 좋다고 생각이 솔직히 들지 않는다.

하지만 내가 이 물건을 계약하는 것은 이 팀장의 진정성 있게 말해주었기

때문에 나는 당신을 보고 계약하는 것이다 라고

그 말을 듣고 저는 마음속으로 새긴 문장이 있습니다.

내가 먼저 진심으로 다가가면 그 사람도 진심으로 다가올 수 있다.

제 좌우명이기도 합니다.

그렇다고 해서 모든 사람을 믿으라는 말이 아닙니다.

나의 일과 내가 파는 물건에 대한 진심을 전달하는 것입니다.

그렇게 되기 위해서는 물건에 대한 숙지가 100%가 아닌 120~150%

완벽하게 분석한다면

저는 무조건 성공할 것이라 확신합니다.

일을 하시다 보면 안 풀리는 부분이 많으실 겁니다.

저는 그럴 때마다 물건에 대해서 다시 한번 생각하고

공부합니다.

이게 말로 표현하기는 힘든데

제가 노력하는 만큼 결과가 나오는 것 같다 라는 생각이 듭니다.

나태 해졌을 때 계약이 나오는 것은 운이고

