

## תהליך נכון לטיפול בהתנגדויות:

לפני שאנו מנגישים את הפתרונות עלינו להתייחס למספר דברים ולפעול לפיהם!

מקרה – המוכר אומר לי ש 2% + מע"מ מאוד מאוד יקר לו!

- **הזדהות-** אני יכולה להבין את התחושה שהרבה פעמים כשאנחנו לא מכירים או לא יודעים מה אנחנו מקבלים, זה נראה לנו מאוד יקר ביחס למה שאנו מקבלים (כלומר העלות אל מול התמורה לא שווה בעינינו). הרי תסכים איתי שבסוף הדבר שהכי חשוב לנו זה לקבל את התמורה הכי טובה עבור מה שאנחנו משלמים?

- **טכניקת כנים- הסכמה:**

כל דבר ניתן להגיד עליו שהוא יקר, זה תפיסה. תסכים איתי שאם הייתי מציעה לך לשלם לי 5 שקלים על אבן חצץ, לא היית משלם נכון? אתה יכול לצאת החוצה ולהרים אבן. בסוף המטרה שלך זה לקבל את התמורה הטובה ביותר לעלות!

” תסכים איתי שיצירת ביקוש רב עבור הנכס יגדיל משמעותית את סיכויי המכירה?

אז בוודאי תסכים איתי שכדי ליצור ביקוש ותחרות, צריך שתהיה חשיפה מקסימלית לכמות קונים גדולה נכון?”

- **שאלת שאלות:**

מה התרומה שתמצא לקבל שבשבילה תהיה מוכן לשלם 2%? עונה לי תוציאי לי את הנכס במחיר הזה, אני ישלם לך! אם הגעתם לשלב הזה, זה אומר שהוא מוכן לשלם 2% וכבר לא חושב שזה יקר, פשוט לא מוכן להתפשר במחיר הנכס.

(פה נכנס כבר עניין המוטיבציה, לבדוק אם יש לו)

בשלב הזה, עליכם להזדהות איתו ולגלות אמפתיה, כלומר:

שנינו באותו הצד, גם אני רוצה לקבל את המחיר הטוב ביותר עבור הנכס שלך, והלוואי ונצליח לקבל את המחיר הזה, מה שכן צריך להבין שיש שוק ויש לו התנהלות משלו, פעם הוא עולה, פעם יורד. המטרה שלי ושלך זה למקסם את כל יכולות השיווק בתהליך המכירה על מנת שיביאו את התוצאות הכי טובות בשביל למקסם את המחיר, מה יהיה הלאה? אנחנו נבדוק את השוק וננוע איתו, בסוף ההחלטה היא בידיים שלך!

- **המחשות:**

בכל פעם שאתם מעוניינים להסביר ללקוח עמדה או נושא מסוים, השתמשו בהמחשות/דוגמאות שירגישו לו אמיתיות. המטרה של זה היא להעביר לפשט את האמירה שלכם, בדרך שיהיה לו קל לקלוט אותה.

**חשוב מאוד- בשלב שאלת השאלות/המחשות, אל תשתמשו בשאלות כלליות, אלא תנו לו לחיות את התוצאה, כלומר תשאלו את השאלה בצורה דמיון מודרך כזאת שתרגיש לו מציאות, לדוגמא, "אם בעוד כמה חודשים**

מהיום , תפגוש חבר שמכר את הבית שלו והוא מספר לך כמה הוא מבסוט מתהליך שעבר ואתה מצד שני משתף שלא היית הכי מרוצה , שירדת במחיר המון. ואז תשאל אותו כמה עמלה שילמת? והוא יגיד לך 2 אחוז וזה היה שווה כל שקל כי אני מרוצה ממה שנשאר לי אחרי זה, איך תרגיש ? אז נכון שילמת אחוז , אבל יצא שהורדת עוד 4 אחוז במכירה של הבית שלך.

המטרה להמחיש לו את זה כמה שיותר! בנוסף תשתפו בסיפורים אישיים, כזה שגם לכם יצא לחסוך ובסוף התבאסתם שלא שילמתם מה שרציתם

## 2 אחוז – טיפול בהתנגדויות:

### 1. קונה מיוצג ב-2%:

סוכן שמייצג קונה ב-2% , כי אותו קונה אומר למתווך, תוציא לי את הנכס במחיר נמוך אני משלם לך 2% מלאים, גם הקונה מבין שהעמלה היא לא העניין, אלא בסוף המחיר של הנכס, ומעדיף לגייס את המתווך לצידו שיוריד לו במחיר הנכס מאשר לנסות לחסוך 1 או 0.5 אחוז. בסופו של דבר רק אתה נפגע מזה כי אותו מתווך אוטומטי יטה לכיוון שמשלמים לו יותר (המחשה)\* מה שיפגע בניהול המשא ומתן בצורה חכמה עבורו! ובסוף יפגע בכך שאו שתוריד מחיר ותמכור, או שלא תסכים ותפספס את ה-קונה, הרי אתה צריך קונה אחד ולא 100. המו"מ באופן אוטומטי יהיה לטובת הקונה. \*המחשה- מוצע לך עבודה ב-10,000 שקל, במקום אחר מציעים לך את אותה העבודה והתנאים ב-20,000 שקל, במה תבחר ואיפה תשקיע יותר? מתווך של 1% לא ישקיע את אותו מאמץ כמו סוכן 2% ועל אחת כמה וכמה שיש כאלה שחתמו לו 2%, משמע יעדיף אותם לקדם יותר מאשר את שלך.

### 2. מניעת שיתוף פעולה:

אתה מאמין/מה אתה חושב על שלעבוד בשיטה שבה אתה עובד עם סוכן אחד בלבד ונחשף רק לקונים שלו היא נכונה וטובה לך? סוכן שאתה חותם לו על 0.5%, 1%, 1.5% למעשה אתה מאשר לו לעשות נזק ישיר לבית שלך, בדיוק ההפך ממה שאתה מצפה. כלומר אתה מאשר לו לא לשת"פ עם מתווכים ולא לחשוף את הנכס שלך לכלל הקונים, אלא לעבוד לבד, להיות סוליסט. מאותה הסיבה המתווך מחפש להשלים את העמלה מהצד של הקונה, משמע לא יספר על כך לשאר מתווכים וייצור מצב של נעילת הנכס שלך מפני קונים של מתווכים אחרים.

בנוסף כאשר גובה עמלה נמוכה מ-2% יש לזה משמעויות:

- המתווך בצד של הקונה ולא בצד של המוכר. (פתרון 1)
- מחיר העסקה נמוך- חשיפה מועטת של קונים תביא לךך שלא תהיה תחרות בין קונים על הנכס, יצירת ביקוש הוא הגורם לקבלת מחיר טוב יותר.

- אין הצמדות לשיטה ולתכנית- לא משתלם להשקיע לסוכן את אותם המשאבים וכסף, מפני שיש לו נכסים נוספים שכן משלמים יותר, ואיפה שיש יותר כסף שם ישקיע.

### 3. ניהול משא ומתן:

איך היית רוצה שהמתווך ינהל עבורך את המשא ומתן?  
תחשוב על זה רגע, אותו מתווך שיושב מולך בפגישה ולא יודע להתמקח על שכר הטרחה שלו, שמוותר בקלות.  
אתה חושב שבמו"מ מול הקונים, אותו סוכן יתמקח כמו שצריך ויגן על האינטרסים שלך?  
זה מעיד על משהו לא?  
ניהול המשא ומתן הוא הקריטי ביותר עבורך, זה השלב שבו יקבע מחיר הנכס שלך, האם היית רוצה להימצא בנקודת חולשה במצב זה?

### 4. ייצוג נכסים אחרים ב-2%:

צא מנקודת הנחה שאותו מתווך לא עובד רק על הבית שלך, אלא מן הסתם יש לו מספר נכסים.  
תסכים איתי שגם יכול להיות שיהיו אנשים שכן מוכנים לשלם 2% ?  
ברור יש! כמו שיש כאלה שמוכנים להוציא על בגדי מותגים או רכבים יוקרתיים וכאלה שלא.  
האם ההשקעה תהיה זהה לשני הצדדים? או שאיפה שמשלמים לך יותר, שם חובת ההוכחה חשובה לך יותר?  
בסוף אותו מתווך יטה להשקיע יותר מאמצים לבעלי הנכס שמשלמים לו 2%, משום ששם שכר העמלה שלו יותר גבוהה, בייחוד שהעבודה בינך לבין המוכר השני על פניו זהה, מה שכבר הבנו שהיא לא זהה, כי אותו מתווך משקיע יותר משאבים לבעל הנכס שמשלם לו יותר.  
אתה בוחר להציב את עצמך במקום האחרון בסדר העדיפויות שלו, מה שיפגע לך בחשיפה לקבוצת קונים גדולה יותר ועוד, ויפגע לך ישירות במחיר הנכס.  
תסכים איתי שגם אתה כבנאדם, שאתה מחליט להשקיע במשהו 200% התוצאות הרבה יותר טובות, מאשר תשקיע 50% נכון?