



КОНСПЕКТ ОТКРЫТОГО УРОКА КУРСА «ВЛАСТЬ НАД КЛИЕНТОМ»

Тема: «Новая технология продаж недвижимости в условиях тревоги и хаоса 2026»

1. ПОЧЕМУ КЛИЕНТ НЕ СЛУШАЕТСЯ

- Рынок изменился.
- Клиент не глупый — напуганный. Тревога стала фоном.
- Пропало доверие. Ожидания не совпали с реальностью.
- Дефицит внимания. Клиент не держит фокус.
- Старые методы не работают. Клиент выработал иммунитет к скриптам.
- Агент теряет клиента за первые 7 секунд.

2. ТРИ МОЗГА КЛИЕНТА

Р-комплекс — страх, тревога, защита.

Лимбическая система — желание, эмоции, привязанность.

Неокортекс — логика, рациональность, решение.

В состоянии страха не работает ни желание, ни логика.

Сначала — безопасность,
потом — эмоции,
затем — цифры.

3. ПЕРЕХВАТ: ВХОД В СТАТУС ЭКСПЕРТА ЗА 7 СЕКУНД

Три элемента:

Голос: ниже на 20%, медленнее, интонация утвреждения.

Пауза: 1–2 секунды перед первой фразой.

Фраза: факт + ценность. Не «удобно ли вам?»,
а «Дмитрий, получил ваш запрос. Есть два варианта
с хорошим дисконтом. Давайте сверимся».



КОНСПЕКТ ОТКРЫТОГО УРОКА КУРСА «ВЛАСТЬ НАД КЛИЕНТОМ»

Тема: «Новая технология продаж недвижимости в условиях тревоги и хаоса 2026»

4. АССЕРТИВНОСТЬ: НЕ ЛЕБЕЗИТЬ, НЕ ДАВИТЬ, ВЕСТИ

Пассивный агент — проситель. Клиент садится на шею.
Агрессивный агент — давит. Клиент закрывается.
Ассертивный агент — ведёт. Уважает себя и клиента.

Ассертивный ответ на «я подумаю»:
«Понимаю. Решение важное. Давайте я пришлю сводную таблицу по плюсам и минусам, чтобы решение опиралось на цифры — и созвонимся завтра в 11. Идёт?»

5. ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Ты — не проситель. Ты — Эксперт. Клиент идёт за тем, кто является опорой. Хочешь других результатов — пересобирай систему.

**Готовы освоить систему полностью?
Запишитесь на курс:**

<https://andreynaumkin.ru/>

Работаем. Андрей Наумкин

tel. **+7 918 633 85 55**
tg @NaumCoach