

به نام خدایی که به او اعتماد داریم

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

# گفتگوی صحیح در معاملات ملکی

صدها عبارت کاربردی جهت جذب مشتری و بستن قرارداد بیشتر

نویسنده: دان همیلتون

SIDLER  
انتشارات سیدلر

- سرشناسه: همیلتون، دن، ۱۹۶۲ - م. Hamilton, Dan, 1962
- عنوان و نام پدیدآور: گفتگوی صحیح در معاملات ملکی: صدها عبارت کاربردی جهت جذب مشتری و بستن قرارداد بیشتر / نویسنده دان همیلتون؛ مترجم گروه مترجمین تیدلر.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• یادداشت:</li> <li>• عنوان اصلی: Perfect Phrases for Real Estate Agents and Brokers, C2009</li> <li>• عنوان دیگر:</li> <li>• صدها عبارت کاربردی جهت جذب مشتری و بستن قرارداد بیشتر</li> <li>• موضوع: بنگاه‌های معاملات املاک</li> <li>• موضوع: Real Estate Business</li> <li>• موضوع: زنان کارگزار معاملات املاک</li> <li>• موضوع: Women Real Estate Agents</li> <li>• موضوع: اموال غیرمنقول -- اصطلاحها و تعبیرها</li> <li>• موضوع: Real Property -- Terminology</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• مشخصات نشر: تهران: تیدلر، ۱۴۰۰.</li> <li>• مشخصات ظاهری: ۲۷۲ ص.</li> <li>• فرست: آنچه مشاوران و مدیران املاک باید بدانند.</li> <li>• شابک: 978-622-97990-9-3</li> <li>• وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا</li> <li>• شناسه افزوده: انتشارات تیدلر</li> <li>• رده‌بندی کنگره: HD1375</li> <li>• رده‌بندی دیویی: ۳۷۳/۳۰۱۴</li> <li>• شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۲۲۵۵۸</li> <li>• اطلاعات ر کورد کتابشناسی: فیبا</li> </ul>
--	---

## SIDLER انتشارات تیدلر

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

### گفتگوی صحیح در معاملات ملکی

صدها عبارت کاربردی جهت جذب مشتری و بستن قرارداد بیشتر

تیدلر	✦	ناشر
یوسف تیدلر	✦	مدیر کل برنامه‌ریزی و تدوین
دان همیلتون	✦	نویسنده
گروه مترجمین تیدلر	✦	مترجم
اول / ۱۴۰۰	✦	نوبت و سال انتشار
۱۰۰۰ نسخه	✦	شمارگان
وزیری / ۲۷۲ صفحه	✦	مشخصات
۳۰۰ هزار تومان	✦	قیمت کتاب
۹-۳-۹۷۹۹۰-۹۷۹۹۰-۶۲۲-۹۷۸	✦	شماره شابک

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

☎ ۰۲۱ ۴۷۷۵۹۰۲۱    ☎ ۰۲۱ ۸۸۲۰۲۵۴۷

وبسایت < [www.sidlerbook.com](http://www.sidlerbook.com) >

پست الکترونیک < [info@sidlerbook.com](mailto: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

۱۷	در باره نویسنده.....
۱۹	پیشگفتار.....
۲۱	قدردانی.....
	فصل اول
۲۳	مکالمات تلفنی.....
۲۴	پاسخ‌گویی صحیح به تماس تلفنی.....
۲۶	پاسخ‌گویی به تماس‌ها در تایم فرصت.....
۲۷	پاسخ‌گویی به تماس‌ها با نگرش صحیح.....
۲۷	هدف کارگزار ملکی از تبلیغات.....
۲۷	هدف مشاور املاک از پاسخ‌گویی به تماس‌ها.....
۲۹	هدف تماس‌گیرنده در خصوص آگهی املاک و مستغلات.....
۲۹	قوانینی برای مدیریت تماس خریدار.....
۳۰	□ متن گفتگوی عمومی.....
۳۱	□ سؤالات و متن گفتگوی اضافی.....
۳۳	□ متن گفتگوی “در حال انتظار”.....
۳۵	□ متن گفتگوی “گرفتن اسم”.....
۳۶	□ متن گفتگوی “دادن اطلاعات”.....
۳۶	○ گفتگوی اول.....
۳۷	○ گفتگوی دوم.....
۳۸	○ گفتگوی سوم.....
۳۹	□ متن گفتگوی “یک مورد نسبتاً خاص”.....
۳۹	□ متن گفتگو “انجام کارها به روش دشوار”.....
۳۹	○ گفتگوی اول.....
۴۱	○ گفتگوی دوم.....
۴۱	○ گفتگوی سوم.....
۴۲	○ گفتگوی چهارم.....
۴۳	□ متن گفتگوی “انتخاب جایگزین”.....
۴۳	□ متن گفتگو “به نتیجه رسیدن”.....
۴۶	□ متن گفتگوی “معرفی مشتری”.....
۴۶	○ گفتگوی اول.....

## گفتگوی صحیح در معاملات ملکی



- گفتگوی دوم..... ۴۶
- متن گفتگوی “تبدیل اجاره به خرید”..... ۴۷
- گفتگوی اول..... ۴۷
- گفتگوی دوم..... ۴۷
- سؤالات خریدار..... ۴۹
- متن گفتگوی “وام مالک”..... ۴۹
- گفتگوی اول..... ۴۹
- گفتگوی دوم..... ۵۰
- متن گفتگوی “ملاقات در ملک”..... ۵۰
- متن گفتگوی “من پرداخت نمی‌کنم”..... ۵۱
- متن گفتگوی “گذری می‌بینم و با شما تماس می‌گیرم”..... ۵۲
- گفتگوی اول..... ۵۲
- گفتگوی دوم..... ۵۲

## فصل ۲

- بازاریابی تلفنی برای مشاورین املاک و کارگزاران املاک و مستغلات..... ۵۵
- تماس تصادفی (Cold Calling)..... ۵۶
- متن گفتگوهای عمومی بازاریابی تلفنی..... ۵۷
- متن گفتگوی عمومی اول..... ۵۷
- متن گفتگوی عمومی دوم..... ۵۸
- متن گفتگوی عمومی سوم..... ۵۹
- متن گفتگوی عمومی چهارم..... ۶۰
- متن گفت و گوی عمومی پنجم..... ۶۰
- تماس برای انجام نظرسنجی..... ۶۱
- متن گفتگوی نظر سنجی اول..... ۶۱
- متن گفتگوی نظرسنجی دوم..... ۶۲
- متن گفتگوی نظرسنجی سوم..... ۶۳
- تماس “ملک خاص”..... ۶۴
- متن گفتگوی اول “ملک خاص”..... ۶۴
- متن گفتگوی دوم “ملک خاص”..... ۶۵
- متن گفتگوی سوم “ملک خاص”..... ۶۵
- متن گفتگوی چهارم “ملک خاص”..... ۶۶
- متن گفتگوی پنجم “ملک خاص”..... ۶۷
- متن گفتگوی ششم “ملک خاص”..... ۶۷
- متن گفتگوی هفتم “ملک خاص”..... ۶۸

## گفتگوی صحیح در معاملات ملکی



- متن گفتگوی هشتم "ملک خاص" ..... ۶۹
- متن گفتگوی نهم "ملک خاص" ..... ۶۹
- متن گفتگوی دهم "ملک خاص" ..... ۷۰
- متن گفتگوی یازدهم "ملک خاص" ..... ۷۰
- تماس با شخص خاص ..... ۷۱
- متن گفتگوی اول شخص خاص ..... ۷۱
- متن گفتگوی دوم شخص خاص ..... ۷۲
- متن گفتگوی سوم شخص خاص ..... ۷۲
- متن گفتگوی چهارم شخص خاص ..... ۷۳
- متن گفتگوی پنجم شخص خاص ..... ۷۴
- متن گفتگوی ششم شخص خاص ..... ۷۴
- تماس با یک مشاور املاک خارج از شهر ..... ۷۴
- تماس با مشتری رها شده ..... ۷۵
- متن گفتگوی دوم با مشتری رها شده ..... ۷۶
- تماس بعد از کارت پستی ..... ۷۷
- تماس با موجر ..... ۷۸
- متن گفتگوی اول ..... ۷۸
- متن گفتگوی دوم ..... ۷۹
- تماس با فردی با تغییرات مثبت زندگی ..... ۷۹
- تماس با فردی با تغییرات منفی زندگی ..... ۸۰
- تماس با شخصی که شماره تلفن شما را می‌خواهد ..... ۸۰
- تماس برای یک ملک عالی ..... ۸۱
- متن گفتگوی اول ملک عالی ..... ۸۱
- متن گفتگوی اول ملک عالی ..... ۸۲
- تماس با یک دوست ..... ۸۳
- تماس با فردی در حوزه نفوذ خود ..... ۸۴

### فصل ۳

- متن گفتگوی "مالک اف.اس.بو (FSBO)" ..... ۸۷
- ..... نگرش یک FSBO ..... ۸۸
- ..... مفروضات تماس با FSBO ها ..... ۸۹
- متن گفتگوی تلفنی عمومی با مالکان FSBO ..... ۹۰
- نکته حقوقی ..... ۹۱
- متن گفتگوی تلفنی ثانویه با مالک FSBO ..... ۹۱

## گفتگوی صحیح در معاملات ملکی



- متن گفتگوی تلفنی ثانویه اول با FSBO ..... ۹۱
- متن گفتگوی تلفنی ثانویه دوم با مالک FSBO (شگرد تشنه کردن) ..... ۹۳
- متن گفتگوی تلفنی با مالکان FSBO؛ دسترسی به بازار ..... ۹۴
- متن گفتگوی تلفنی با FSBO ها: نظرسنجی ..... ۹۵
- متن گفتگوی عمومی تر جهت مکالمه تلفنی با FSBO ..... ۹۸
- متن گفتگوی عمومی تر اول جهت مکالمه تلفنی با FSBO ..... ۹۸
- متن گفتگوی عمومی تر دوم جهت مکالمه تلفنی با FSBO ..... ۱۰۰
- متن گفتگوی عمومی تر سوم جهت مکالمه تلفنی با FSBO ..... ۱۰۲
- متن گفتگوی عمومی تر چهارم جهت گفتگوی تلفنی با FSBO ..... ۱۰۳
- متن گفتگوی عمومی تر پنجم جهت مکالمه تلفنی با FSBO ..... ۱۰۳
- برطرف کردن نگرانی های FSBO ..... ۱۰۶
- متن گفتگوی اول قیمت گذاری روی ملک ..... ۱۰۶
- متن گفتگوی دوم قیمت گذاری ملک ..... ۱۰۶
- متن گفتگو با FSBO ای که یک تجربه بد با فایل کردن دارد ..... ۱۰۷
- متن گفتگو هنگامی که خریدار واجد شرایط دارید ..... ۱۰۸
- متن گفتگوی اول با FSBO ای که نمی خواهد هیچ کمیسیون بپردازد ..... ۱۰۸
- متن گفتگوی دوم با FSBO ای که نمی خواهد کمیسیون بپردازد ..... ۱۰۸
- متن گفتگوی سوم با FSBO ای که نمی خواهد کمیسیون بپردازد ..... ۱۰۹
- متن گفتگو با FSBO ای که از تماس مشاورین املاک خسته شده ..... ۱۱۰
- متن گفتگو با FSBO ای که اخیراً خانه اش را برای فروش گذاشته ..... ۱۱۰
- متن گفتگو با FSBO ای که می تواند همان کاری را انجام دهد که شما انجام می دهید ..... ۱۱۱
- متن گفتگو با FSBO ای که دوستی در این کسب و کار دارد ..... ۱۱۱
- متن گفتگو با FSBO ای که خانه اش را به مشاورین املاک نشان نمی دهد ..... ۱۱۲
- متن گفتگو برای معرفی مشتری به بیرون ..... ۱۱۳
- متن گفتگوی اول برای معرفی مشتری به بیرون ..... ۱۱۳
- متن گفتگوی دوم برای معرفی مشتری به بیرون ..... ۱۱۳
- متن گفتگوی سوم برای معرفی مشتری به بیرون ..... ۱۱۵
- متن گفتگوی چهارم برای معرفی مشتری به بیرون ..... ۱۱۵
- متن گفتگو برای رفتن درب منزل FSBO ..... ۱۱۶
- متن گفتگو برای ملاقات گذری با FSBO ..... ۱۱۷
- متن گفتگوی اول برای ملاقات گذری با FSBO ..... ۱۱۷
- متن گفتگوی دوم برای ملاقات گذری با FSBO ..... ۱۱۸
- متن گفتگو برای ارایه یک نطق فروش به یک FSBO ..... ۱۲۰
- متن گفتگو برای ارایه یک نطق فروش به یک FSBO (کسی که اصلاً مایل نیست) ..... ۱۲۰

## گفتگوی صحیح در معاملات ملکی



○ متن گفتگوها برای ارايه یک نطق فروش به یک FSBO (کسی که مایل است)..... ۱۲۲

### فصل ۴

متن گفتگو برای فایل‌های منقضى شده..... ۱۲۵

مالک فایل منقضى شده..... ۱۲۷

فرض‌هایی برای تماس با فایل‌های منقضى شده..... ۱۲۸

فایل‌های منقضى شده را چگونه می‌توان پیدا کرد؟..... ۱۲۸

□ متن گفتگوی اول فایل‌های منقضى شده..... ۱۲۹

○ متن گفتگوی دوم فایل‌های منقضى شده..... ۱۳۰

○ متن گفتگوی سوم تماس با فایل منقضى شده..... ۱۳۱

○ متن گفتگوی چهارم فایل‌های منقضى شده (IV)..... ۱۳۵

○ فرم کیفیت‌سنجی و پیش‌گویی فروش ملک..... ۱۳۶

○ متن گفتگوی اول تماس با فایل‌های منقضى شده..... ۱۴۳

○ متن گفتگوی دوم تماس با فایل‌های منقضى شده (مجدداً لیست شده)..... ۱۴۴

○ متن گفتگوی سوم تماس با فایل‌های منقضى شده..... ۱۴۶

□ پرسیدن سؤال‌های دنباله‌دار..... ۱۴۸

□ نگرانی‌های مالکین فایل‌های منقضى شده..... ۱۴۹

○ متن گفتگو زمانی که سایر مشاورین املاک تماس گرفته‌اند..... ۱۴۹

○ مکالمه زمانی که قول‌ها شکسته شده‌اند..... ۱۵۰

○ متن گفتگو زمانی که مالک در مورد خریداران سؤال می‌پرسد..... ۱۵۰

○ متن گفتگو برای موقعی که تبلیغاتی در کار نبوده..... ۱۵۰

○ متن گفتگو زمانی که مالک در مورد عدم توجه قبلی شما سؤال می‌کند..... ۱۵۱

□ فایل‌های منقضى شده: متن گفتگوهای شرایط خاص..... ۱۵۱

○ متن گفتگو برای تماس با همسایه یک فایل منقضى شده..... ۱۵۱

○ متن گفتگو برای تماس با یک مشاور املاک قبل از این که فایل منقضى شود..... ۱۵۲

○ متن گفتگوی تماس با یک مشاور املاک بعد از منقضى شدن فایل..... ۱۵۳

### فصل ۵

متن گفتگوهای خانه به خانه برای گسترش کسب و کار..... ۱۵۵

بازاریابی خانه به خانه به منظور پیدا کردن مشتری..... ۱۵۶

□ متن گفتگوهایی برای بازاریابی خانه به خانه..... ۱۵۷

○ متن گفتگوی عمومی اول برای بازاریابی خانه به خانه..... ۱۵۷

○ متن گفتگوی عمومی دوم برای بازاریابی خانه به خانه..... ۱۵۷

○ متن گفتگوی عمومی سوم برای بازاریابی خانه به خانه..... ۱۵۸

○ متن گفتگوی عمومی چهارم برای بازاریابی خانه به خانه (فقط برای سرگرمی):..... ۱۵۸

## گفتگوی صحیح در معاملات ملکی



- متن گفتگوهایی برای بازاریابی خانه به خانه: نظرسنجی ..... ۱۶۰
- متن گفتگوی اول ..... ۱۶۰
- متن گفتگوی دوم ..... ۱۶۱
- متن گفتگوهایی برای بازاریابی خانه به خانه: فرد خاص ..... ۱۶۲
- مکالمه اول ..... ۱۶۲
- مکالمه دوم ..... ۱۶۳
- متن گفتگوهایی برای بازاریابی خانه به خانه: ملک خاص ..... ۱۶۵
- مکالمه اول ..... ۱۶۵
- مکالمه دوم ..... ۱۶۵
- مکالمه سوم ..... ۱۶۶
- متن گفتگو برای بازاریابی خانه به خانه: همسایه خود را انتخاب کنید ..... ۱۶۷
- متن گفتگوی دوم برای زمانی که مالک دوستی در حرفه املاک دارد ..... ۱۶۹
- متن گفتگو زمانی که مالک در مورد وقت شناسی کنجکاو است ..... ۱۷۰
- متن گفتگو اول برای زمانی که مالک در را باز نمی‌کند ..... ۱۷۱
- متن گفتگو دوم برای زمانی که مالک در را باز نمی‌کند ..... ۱۷۱

## فصل ۶

- متن گفتگوهایی برای کار با فروشندگان مالک ..... ۱۷۳
- آمادگی برای ملاقات با مالک فروشنده ..... ۱۷۴
- پرسش‌هایی برای کسب اطلاعات در مورد ملک و اسناد ..... ۱۷۴
- گفتگو در مورد بسته "پیش‌فایل" ..... ۱۷۶
- متن گفتگوهایی برای سلام و احوالپرسی با فروشنده‌ها ..... ۱۷۷
- متن گفتگو برای معرفی نطق فروش (پرزنتیشن) ..... ۱۷۹
- آرایه نطق فروش (پرزنتیشن) ۱۷۹
- متن گفتگو برای توضیح نمایندگی ..... ۱۸۰
- متن گفتگو برای پرسیدن سؤال از فروشنده مالک ..... ۱۸۱
- متن گفتگو برای بازدید از ملک (تور ملک) ..... ۱۸۵
- متن گفتگو برای صحبت در خصوص صلاحیت شما ..... ۱۸۷
- متن گفتگوی پایانی صحبت در خصوص صلاحیت‌ها ..... ۱۸۸
- متن گفتگوی برای بحث در مورد شرکت شما ..... ۱۸۹
- متن گفتگو برای بستن بخش شرکت ..... ۱۹۰
- متن گفتگوی صحبت در خصوص برنامه بازاریابی سفارشی ..... ۱۹۱
- متن گفتگو برای بستن بخش برنامه بازاریابی ..... ۱۹۳
- متن گفتگو برای قیمت‌گذاری: کلی ..... ۱۹۴



## گفتگوی صحیح در معاملات ملکی



- متن گفتگوهایی در مورد قیمت گذاری ..... ۱۹۵
- متن گفتگوی اول در مورد قیمت گذاری ..... ۱۹۵
- متن گفتگوی دوم در مورد قیمت گذاری ..... ۱۹۵
- متن گفتگوی سوم در مورد قیمت گذاری ..... ۱۹۵
- متن گفتگوی چهارم در مورد قیمت گذاری ..... ۱۹۶
- متن گفتگو برای بستن بخش قیمت گذاری ..... ۱۹۷
- متن گفتگو برای توافق نهایی ..... ۱۹۷
- متن گفتگوها برای بحث‌های پس از امضا ..... ۱۹۸
- گفتگو در مورد تبلیغات ..... ۱۹۸
- متن گفتگو در خصوص ملاقات‌های برنامه‌ریزی نشده ..... ۱۹۹
- متن گفتگو برای امضا نکردن هیچ برگه‌ای ..... ۱۹۹
- متن گفتگو برای آماده کردن مالک برای یک پیشنهاد فوری ..... ۲۰۰
- متن گفتگو برای ترتیب دادن یک بازدید عمومی خلاقانه ..... ۲۰۰
- متن گفتگو درباره نشان دادن ملک ..... ۲۰۱
- متن گفتگو در مورد دور بودن از خانه ..... ۲۰۲
- متن گفتگو برای حفظ تماس ..... ۲۰۳
- متن گفتگو در مورد توافق نامه کاهش قیمت ..... ۲۰۳
- متن گفتگو برای فروش عرضی سایر خدمات شرکت ..... ۲۰۴

## فصل ۷

- متن گفتگوهایی برای کار کردن با خریداران ..... ۲۰۵
- متن گفتگو برای ملاقات با خریداران ..... ۲۰۶
- کتابچه راهنمای پرزنت کردن (نطق فروش) خریدار ..... ۲۰۷
- متن گفتگو در خصوص قانون نمایندگی ..... ۲۰۷
- سؤالاتی در خصوص تحلیل خواسته‌ها و نیازها ..... ۲۰۸
- متن گفتگو در مورد اینکه شما چگونه کار می‌کنید ..... ۲۱۱
- متن گفتگو در خصوص دستاوردهای شخصی ..... ۲۱۳
- متن گفتگو برای بستن بخش دستاوردهای شخصی ..... ۲۱۴
- متن گفتگو در مورد دستاوردهای شرکت ..... ۲۱۴
- متن گفتگو برای بستن بخش شرکت ..... ۲۱۵
- متن گفتگو برای بحث خصوص برنامه فعالیت ..... ۲۱۶
- متن گفتگو برای بستن برنامه فعالیت ..... ۲۱۸
- متن گفتگو برای توافق نهایی ..... ۲۱۸
- سؤالاتی که باید در داخل خانه پرسیده شوند ..... ۲۱۹

## گفتگوی صحیح در معاملات ملکی



- متن گفتگویی در خصوص بستن معامله ..... ۲۲۰
- متن گفتگو برای یک بستن مستقیم ..... ۲۲۰
- متن گفتگو برای یک بستن فرضی ..... ۲۲۰
- سؤالاتی برای استفاده در حین نوشتن قولنامه ..... ۲۲۱
- متن گفتگو در خصوص مرور قولنامه ..... ۲۲۲
- متن گفتگوهایی برای پاسخ‌گویی به اعتراضات خریدار ..... ۲۲۳
- متن گفتگو زمانی که خریدار عجله دارد ..... ۲۲۳
- متن گفتگوی اول برای زمانی که نیاز دارید ویژگی‌های بد را کم‌ارزش جلوه دهید ..... ۲۲۳
- متن گفتگوی دوم برای زمانی که نیاز دارید ویژگی‌های بد را کم‌ارزش جلوه دهید ..... ۲۲۴
- متن گفتگوی سوم برای زمانی که نیاز دارید ویژگی‌های بد را کم‌ارزش جلوه دهید ..... ۲۲۴
- متن گفتگو زمانی که اتاق خواب‌ها خیلی کوچک هستند ..... ۲۲۴
- متن گفتگو موقع نشان دادن خانه ..... ۲۲۴
- متن گفتگوی اول موقع نشان دادن خانه ..... ۲۲۴
- متن گفتگوی دوم موقع نشان دادن خانه ..... ۲۲۴
- متن گفتگوی اول برای با هم بودن ..... ۲۲۵
- متن گفتگوی دوم برای با هم بودن ..... ۲۲۵
- متن گفتگوی سوم برای با هم بودن ..... ۲۲۵
- متن گفتگو در مورد اموال شخصی ..... ۲۲۵
- متن گفتگو در مورد اندازه خانه ..... ۲۲۶
- متن گفتگو در مورد پیشنهاد پایین‌تر ..... ۲۲۶
- متن گفتگو در خصوص فضای خیلی کوچک ..... ۲۲۶
- متن گفتگوی اول برای خاتمه دادن به بازدید ..... ۲۲۶
- متن گفتگوی دوم برای خاتمه نشان دادن ..... ۲۲۷

## فصل ۸

- متن گفتگوهایی برای بستن و رفع نگرانی‌ها ..... ۲۲۹
- متن گفتگوهای بستن ..... ۲۳۱
- بستن با استفاده از گزینه جایگزین ..... ۲۳۱
- بستن‌های درگیرکننده ..... ۲۳۲
- بستن‌های آزمایشی ..... ۲۳۲
- بستن با کنار گذاشتن ..... ۲۳۳
- بستن محدودکننده ..... ۲۳۳
- بستن فرضی ..... ۲۳۴
- بستن محدودکننده فرضی ..... ۲۳۵
- بستن مقایسه‌ای ..... ۲۳۵

## گفتگوی صحیح در معاملات ملکی



- بستن بازخوردی..... ۲۳۶
- بستن ساندویچی..... ۲۳۶
- استفاده از آن در مورد یک خریدار..... ۲۳۷
- استفاده از آن در مورد یک فروشنده..... ۲۳۷
- بستن با وضعیت مشابه..... ۲۳۷
- بستن با کوچک جلوه دادن اعداد..... ۲۳۸
- متن گفتگوهای رفع نگرانی و اعتراض: خریدار..... ۲۴۰
- تردید خریدار (شماره یک)..... ۲۴۰
- تردید خریدار (شماره دو)..... ۲۴۱
- اعتراض به قیمت..... ۲۴۲
- وقت نامناسب برای خریدن..... ۲۴۲
- محله بد..... ۲۴۳
- خیلی دور از مدارس..... ۲۴۳
- عوارض خیلی بالا است..... ۲۴۴
- ملک پول لازم..... ۲۴۴
- نرخ بهره بالا..... ۲۴۵
- متن گفتگوی رفع اعتراض: فروشنده مالک..... ۲۴۶
- طول زمان اشتغال شما در املاک و مستغلات (شماره یک)..... ۲۴۶
- طول زمان اشتغال شما در املاک و مستغلات (شماره دو)..... ۲۴۶
- من خودم بدون استفاده از مشاور املاک می‌توانم خانه‌ام را بفروشم..... ۲۴۷
- بدون نصب تابلو در حیاط (شماره یک)..... ۲۴۸
- بدون نصب تابلو در حیاط (شماره دو)..... ۲۴۹
- بیشتر تبلیغ کنید (شماره یک)..... ۲۴۹
- بیشتر تبلیغ کنید (شماره دو)..... ۲۴۹
- بازدیدهای عمومی بیشتری برگزار کنید (شماره یک)..... ۲۵۰
- بازدیدهای عمومی بیشتری برگزار کنید (شماره دو)..... ۲۵۱
- بازدیدهای عمومی بیشتری برگزار کنید (شماره سوم)..... ۲۵۱
- قرارداد باز..... ۲۵۲
- بدون قفل رمزدار..... ۲۵۳
- مصاحبه با دیگران (شماره یک)..... ۲۵۴
- مصاحبه با دیگران (شماره دوم)..... ۲۵۵
- میل به قیمت‌گذاری بسیار بالا (شماره یک)..... ۲۵۶
- میل به قیمت‌گذاری بسیار بالا (شماره دو)..... ۲۵۷
- میل به قیمت‌گذاری بسیار بالا (شماره سه)..... ۲۵۷
- طفره رفتن‌ها و تعلل کردن‌ها (شماره یک)..... ۲۵۸

## گفتگوی صحیح در معاملات ملکی



- طرفه رفتن‌ها و تعلق کردن‌ها (شماره دو)..... ۲۵۹
- امتناع از مذاکره..... ۲۵۹
- قرارداد کوتاه مدت..... ۲۶۰
- کمیسیون کمتر (شماره یک)..... ۲۶۱
- کمیسیون کمتر (شماره دو)..... ۲۶۲
- کمیسیون کمتر (شماره سه)..... ۲۶۳
- کمیسیون کمتر (شماره چهار)..... ۲۶۳
- کمیسیون کمتر (شماره پنج)..... ۲۶۴
- اول خرید، بعد فروش..... ۲۶۴