

GYAKORLATI TANÁCSOK



Az ingatlanközvetítés **158** aranyszabálya

Cserven Gábor

Előszó

Tanácsadói munkám során sokan fordulnak hozzám azzal, a kívánsággal, hogy osszak meg velük néhány fontos arany szabályt, melyek segítségével elkerülhetik, hogy végzetes hibákat kövessenek el ingatlanközvetítői munkájuk során.

Kérték, áruljam el, hogy mik azok az irányelvek, amiket ha betartanak, hatékonyabbá válnak, nagyobb ügyfélkörre tudnak szert tenni, több ingatlant tudnak eladni?

Biztos vagyok benne, hogy neked is vannak kérdéseid, amikre folyamatosan keresed a válaszokat, eddig sikertelenül. Gondolom, te is tudni szeretnél olyan dolgokat, hogy:

Hogyan tudnád megkülönböztetni azt az ügyfelet, aki tényleg vásárolni akar, attól, aki csak „turistáskodik”? Mit kell tenned ahhoz, hogy az ügyfelek keressenek téged, és ne neked kelljen őket „hajkurászni”.

Hogyan lehet úgy hideghívni, hogy egy hívás egy időpont legyen? Esetleg, hogyan lehet úgy megbízásokat szerezni, hogy egyáltalán ne kelljen hideghívással foglalkoznod?

Mi kell ahhoz, hogy elérd azt, hogy minden hónapban legyen elegendő eladásod, és ne kelljen más területen is tevékenykedned azért, hogy elegendő bevételre tudj szert tenni?

Hogyan válhatsz sikeres értékesítővé, és jólsituált üzletemberré?

Csupán csak néhány kérdés, amire ebben az anyagban megtalálod a választ. Ezen kívül számtalan olyan ismeretet gyűjtöttem össze neked, amivel olyan sikereket érhetsz el, amit még azelőtt soha. Nem csupán az eladásaid száma növekedhet, hanem a tényleges üzletkötéshez vezető út is sokkal simább, és egyszerűbb lesz.

Miután elolvastad a teljes anyagot, rá fogsz jönni, hogy mi volt az, ami eddig gátolt téged abban, hogy a lehetőségek mindegyikéből, tényleges üzletkötést tudj realizálni.

Fontos!!! Az alábbiakban leírt arany szabályok kizárólag akkor okoznak változást az életedben, hogyha alkalmazod őket. Amíg csupán olvasol róluk, az égvilágon semmi változás nem fog bekövetkezni. Ne feledd, a tudás csak akkor ér valamit, hogyha használod!

Minél több elégedett ügyfelet, és egy halom sikeres ingatlan eladást kívánok neked!



158 arany szabály, ami hatására gyenge teljesítményű értékesítők, profi ingatlanközvetítővé váltak.

Ennek a tanulmánynak a megírásával jónéhány munkaórát töltöttem el. Ez időszak alatt csupán az járt a fejemben, hogy olyan tudás eszenciát hozzak létre, aminek néhány cseppje is látványos változást eredményez a teljesítményedben, akár kezdő, akár haladó ingatlanközvetítő vagy.

Felmerülhet benned a kérdés, ha ennyi munkám van benne, miért nem kérek érte „zsíros” összegeket? A válasz erre: a szakmával szembeni felelősségérzet, és elkötelezettség.

Küldetésemnek érzem azt, hogy az ingatlanközvetítő szakmának hírnevet szerezzek, és azt a negatív sztereotípiát, ami kialakult az elmúlt húsz évben, gyökerestül kiirtsam. Ennek az egyetlen módja, ha neked, ingatlanközvetítő értékesítőnek, aki közvetlen kapcsolatban vagy az ügyfelekkel, segítek abban, hogy a munkádat minél jobban tudd végezni. Hisz mindketten tudjuk, hogy az „arénában” dől el minden.

Egy „instant” megoldást akarok adni neked ezzel a gyűjteménnyel, hogy megtalálhasd benne egy adott helyzetre a gyors megoldást, a lehető legkisebb idő és energia ráfordítással. Tisztában vagyok veled, hogy számodra az idő felbecsülhetetlen értékű dolog, minden perc, amit nem az ügyfeleidre fordítasz, jó néhány újabb üzleti lehetőség elvesztését eredményezheti.

Ez az anyag segítségedre lesz abban, hogy annyi idő alatt, amíg megiszol egy csésze kávé, olyan ismereteket szerezhess, amit akár rögtön a következő tárgyalásod alkalmával fel is tudsz használni.

Ennek a tanulmánynak a megírásakor az volt a célom, hogy egy sallangmentes, tényekre alapozott, konkrétumokat tartalmazó, a gyakorlatban kipróbált, és ez által a mindennapi munkádba könnyen átültethető, tudás anyagot tartalmazó, monográfiát hozzak létre számodra.

Most pedig ha felkészültél, vágjunk is bele!

Az ingatlanközvetítés

158

aranyszabálya

GYAKORLATI TANÁCSOK

Aranyszabályok, egy ingatlanközvetítő személyiségének felépítéséhez
Aranyszabályok az ügyfelekről, és az optimális kezelésükről
Aranyszabályok a rendszerezettség szükségességéről
Aranyszabályok a hatékony prezentációkhoz
Aranyszabályok a hatékony helyszíni szemlékhez
Aranyszabályok a munkád beteljesítéséhez
Még ötven megszívlelendő aranyszabály

Aranyszabályok, egy ingatlanközvetítő személyiségének felépítéséhez

- 1.** Mindig figyelned kell az öltözködésedre és a megjelenésedre: ízléses és elegáns/csinos legyél.
- 2.** Rendszeresen képezned kell magad, és új ismereteket szerezni.
- 3.** Tanulmányozd magad, hogyan viselkedsz, az ügyfelekkel történő konfrontációk során. Légy határozott, de ne arrogáns!
- 4.** Meg kell, ismerd saját erősségeidet, gyengeségeidet, és az azok mögött rejlő adottságokat!
- 5.** Mindig határozz meg magadnak egy konkrét, nagy célt, és kisebb részcélokat pontos teljesítési határidőhöz kötve!
- 6.** Meg kell tanulnod a tudatos értékesítést, mert csak így irányíthatod az eladás folyamatait! Ezzel előre megítélheted a várható következményeket. Használnod kell az ok-okozati összefüggéseket!

- 7.** A saját tevékenységeddel kapcsolatos szemléletmódodra, inkább a tanácsadó legyen jellemző, mint az értékesítő. Ha ez nem megy, akkor inkább értékesítő, mint üzletkötő vagy ügynök.
- 8.** A mindennapos rohanás közben néha állj meg egy percre, és nézz szét magad körül!
- 9.** Légy mindig őszinte saját magaddal szemben, tanulj a kudarcból!
- 10.** Tápláld a benned rejlő versenyszellemet! Ez lehet akár saját magaddal, vagy néhány kollégáddal szemben, de versenyezhetsz a konkurenciával is.
- 11.** Használd a pozitív lelki beállítottság, és gondolkodásmód erejét!
- 12.** Legyen stílusod, karaktered! Ne légy te is még egy ingatlanközvetítő!
- 13.** Mindig törekedj a kiválóságra!
- 14.** Ne játssz szerepet, mindig önmagadat add!

- 15.** Sose hunyáskodj meg a szerződést kötő ügyvéd előtt!!
- 16.** Légy mindig következetes a munkádban, és abban, amit mondasz és teszel! Ezzel válsz hitelessé és megbízható szakemberré ügyfeled szemében.
- 17.** Ne légy túlzottan én központú!
- 18.** Hasonulj a környezetedhez, vedd fel annak tempóját, nézőpontját és megközelítését egy adott dologgal kapcsolatosan, azért, hogy mindenkivel képes legyél egyéni kapcsolatok kialakítására, létesítésére!
- 19.** Soha ne próbálj meg másnak tűnni, mint aki valójában vagy! Személyiségednek azon oldalát igyekezz kidomborítani, amely harmonizál ügyfeled személyiségével.
- 20.** Merj bátran bármit megkérdezni, ne zárd vélelmezett okok miatt korlátok közé magad!
- 21.** Légy büszke arra, amit csinálsz, higgy abban, hogy segítséged pótolhatatlan!

Aranyszabályok az ügyfelekről, és az optimális kezelésükről.

- 22.** Helyezz fokozott hangsúlyt az első találkozó alkalmával történő bemutatkozásra!
Kézfogás, bemutatkozás: ki vagy, honnan és miért jöttél. Eközben nézz az ügyfél szemébe!
- 23.** Fektesz nagyon nagy hangsúlyt az ügyfeleiddel történő kapcsolattartásra!
- 24.** Az ügyfeled irányába mindig gyakorolj empátiát, érezz nyitottságot, mutass őszinte érdeklődést!
- 25.** Mindig akard megismerni ügyfeled kifogásának lélektanát! Meg kell tudnod mi is a kifogás valódi oka!
- 26.** Az üzlet létrejöttét követően is tartsd fenn, és ápd a kapcsolataidat az ügyfeleiddel!
- 27.** Ne tukmálj az ügyfelednek! A közöttetek folyó kommunikáció legyen kétirányú, őszinte érdeklődéssel és aktív hallgatással teli a részedről. A megbeszélésre a párbeszéd legyen a jellemző, ne a monológ.

- 28.** Minden esetben meg kell találnod a közös realitást, a közös hangot az ügyfeleddel!
- 29.** Fektesz nagy hangsúlyt a vevőid problémáinak hatékony feltárására!
- 30.** Mindig kérj az ügyfeleidtől ajánlásokat!
- 31.** Soha ne akarj érdekesebb lenni, mint az ügyfeled!
- 32.** Törekedj arra, hogy egyenrangú kapcsolatod alakuljon ki az ügyfeleiddel!
- 33.** A személyes találkozás mindenekelőtt! A telefon csupán segítség, de nem megoldás.
- 34.** Tanulmányozd behatóan az ügyfél problémáját, hogy megoldást tudj adni!
- 35.** Valóban akard megtalálni az ügyfeled problémáját, és vezesd rá őt a megoldásra!
- 36.** Nem fogadhatod el a „Majd hívom, ha aktuális lesz!” szöveget. Te keresd mindig az ügyfelet, de ne zaklasd!

- 37.** Mindig légy őszinte az ügyfeleddel!
- 38.** Mindig teremts, nyer-nyer helyzetet!
- 39.** Építsd fel a bizalom sziklaszilárd hídját!
- 40.** Tisztában kell lenned azzal a ténnyel, hogy az ügyfeleid hús-vér emberek!
- 41.** Ne tekints ügyfeledre úgy, mint egy ellenségre!
- 42.** Legyenek rendszeresen naprakész információid az ügyfeledről!
- 43.** Ne csinálj személyes ügyet egy elutasításból, egy-egy ügyfél általi megnyilvánulásból!
- 44.** Gondoskodj róla, hogy mindig legyen ügyfél minden játékmezőn: folyamatosság és folytonosság elve!
- 45.** Szerezz információt az ügyfeleiden keresztül a konkurenciádról!
- 46.** Sose akard meggyőzni az ügyfelet a saját igazadról!

- 47.** A megbízódat folyamatosan lásd el információkkal! Tudasd vele az érdeklődő ügyfelek meglátásait!
- 48.** Legyél mindig elérhető ügyfeled számára, mert tőle csupán egyetlen esélyt kapsz! Ha nem fog tudni egyből beszélni veled, a következő, amit tesz az, az lesz, hogy hívja a konkurenciádat!
- 49.** Kérj visszajelzést, visszaigazolást az ügyfeleidtől, hallgasd meg javaslataikat, véleményüket, és ők készséggel elárulják, hogy a szolgáltatásban mire van szükségük. Nincs más dolgod csak az, hogy megadd nekik!
- 50.** Ha egy ügyfelednél el szeretnéd érni, hogy végre döntést hozzon, alkalmazd az ismétlésen alapuló módszert! A legtöbb vásárlási döntés a tudatalattiban születik, és a pszichológia már feltárta, hogyan lehet a tudatalattira hatással lenni: a kulcsszó-az **ismétlés.**
- 51.** Légy mindig következetes ügyfeleiddel!

- 52.** A legelső személyes találkozón a lehető legtöbb információt gyűjts össze ügyfeledről! Azzal a gondolattal tedd ezt, hogy **nem** biztos, hogy **lesz következő alkalmad** erre!
- 53.** Sose akard kitalálni, hogy mire van szüksége ügyfelednek, mindig bizonyosodj meg róla!
- 54.** Kezeld az ügyfeledet emberként, és nem csupán lehetséges vevőként!
- 55.** Mindig érezd jól magad az adott helyzetben, és az ügyfeled is jól fogja magát érezni, a számára szokatlan szituációban!
- 56.** Az ügyfeled jelen és jövő közötti hintáztatásával megmozgathatod, sőt felszínre is tudod hozni az ő érzéseit, és képzeletét. Így elérheted azt, hogy az ügyfeled pozitív érzésekkel kapcsolja össze ajánlatodat, és semlegesíteni tudod azokat a negatív érzéseket, sztereotípiákat, amelyek megghiúsíthatják az üzletedet!

- 57.** Oszd meg saját személyes tapasztalataidat, mutass együttérzést, amikor úgy érzed kicsit elbizonytalanodott ügyfeled, és nehezen hozza meg a döntését!
- 58.** A vásárlást követő néhány héttel, hívd fel az ügyfeled, azért, hogy megkérdezd tőle, hogyan érzi magát az új otthonában! Ezzel a figyelmességgel rögtön belopod magad a szívébe, és ajánlani fog másoknak!
- 59.** Adj ingyenesen értékes információkat ügyfelednek! Hidd el többszörösen meg fog térülni ez a gesztus, neked!
- 60.** Egy ügylet során mindig adj többet ahhoz képest, amit elvárnak tőled az ügyfeleid!
- 61.** Ne légy előítéletes, ne minősíts, ne bírálj! Régi indián mondás: „Mielőtt valakit megítélsz, járj egy mérföldet a mokaszinjában.”

Aranyszabályok a rendszerezettség szükségességéről:

- 62.** A lehető legjobban kell ismerned a saját célpiacodat!
- 63.** A lehető legjobban kell ismerned a saját célpiacod szereplőit!
- 64.** Folyamatosan mérned kell a teljesítményedet és az eredményeidet!
- 65.** Rendelkezned kell egy vevőlistával!
- 66.** Folyamatosan mérd az alkalmazott marketing eszközeid hatékonyságát!
- 67.** Vezess folyamatosan kimutatást a bevételeidről és a kiadásaidról!
- 68.** Készíts, és rendszeresen vezess értékeléseket, statisztikákat a munkád egyes részegységeinek hatékonyságának mérése érdekében!

Aranyszabályok a hatékony prezentációkhoz

- 69.** A telefonon, vagy személyesen történő érdeklődést követő lehető leghamarabbi időpontra szervezd meg a helyszíni prezentációt. Ne hagyd kihűlni a nyomot!
- 70.** Mindig készülj fel szellemileg és testileg az adott tárgyalásra. Felejtsd el a rutinosság korlátait.
- 71.** Mindig konkrét cél meghatározásával kezd a tárgyalást. Az első tárgyalást mindig egy következő időpontban való megállapodással zárd le.
- 72.** Mindig adminisztráld a folyamatban lévő ügyleteidet. A fejedet gondolkodásra használd, ne adatok tárolására. Készíts tárgyalási jegyzeteket.
- 73.** Ne mutass egy prezentáció alkalmával 4 db lakástól, háztól többet, mert az ügyfeled csak belekavarodik. Ha tíz ingatlant akarsz neki bemutatni, mert így tudod felépíteni a tizediket, amit meg fog vásárolni, mert az, az

ő lakása, háza, akkor mondd meg neki, hogy: „Találtam Önnek tíz ingatlant, amit szeretnék megmutatni. A tapasztalataim alapján azt javaslom, ma nézzünk meg négyet, holnap és holnap után hármat, hármat. Az időpontokat megbeszélem a tulajdonosokkal. ...”

- 74.** Készíts mindig útvonaltervet, és építs fel egy minőségi rangsort, sorrendet a megtekintendő ingatlanok között. A legrosszabbtól, a legjobbig.
- 75.** Prezentáció alkalmával te legyél az irányító szerepben. Érezd magad otthon.
- 76.** Helyezd a fő hangsúlyt, a prezentációt követő 15-20 percre.
- 77.** Rendszerezd az érdeklődőidet szándék és lehetőség szerint.
- 78.** Igyekezz minél több irodai prezentációt szervezni.
- 79.** A prezentáció helyszínére együtt menjete az ügyféllel, ne csak a helyszínen találkozzatok. Vagy beszéljete meg egy

távolabbi helyszínt az adott ingatlanhoz képest.

- 80.** Családi házat kizárólag nappali fényviszonyok között mutass.
- 81.** Az érdeklődőnek és az eladónak ne engedd meg, hogy telefonszámot cseréljenek. Mind ezt a saját érdekükben.
- 82.** Az áralku folyamata mindig rajtad keresztül történjen.
- 83.** A lakást, vagy a házat mindig, mint egy otthont mutass be, ne, mint egy tárgyat.
- 84.** Az érdeklődőt, ha tájékoztatod, ne számadatokat, informális adatokat közölj vele. A számára kulcsfontosságú, emberi tényezőkön alapuló információk nyomnak a latba.
- 85.** Ne csak arról beszélj, milyen paraméterei vannak az adott lakásnak, vagy háznak, hanem arról is, hogy miként szolgálhat otthonként a vevőnek.

- 86.** Kérdezd meg az ingatlant kereső ügyfeledtől, hogy a jelenlegi lakását milyen szempontok alapján választotta ki, hogyan hozta meg a vásárlási döntést.
- 87.** A vásárlóval közösen, mindig kalkuláld ki, vezessétek le a pontos, részletekbe menő finanszírozási lépéseket és folyamatokat, és kizárólag ezek után tedd meg az első ajánlatot, ezek után menjetek csak bele az áralkuba.

Aranyszabályok a hatékony helyszíni szemlékhez

- 88.** A hideghívásokat időpont egyeztetésre használd és ne eladásra.
- 89.** Szánj elég időt a helyszíni szemle folyamatára. Használd fel a személyes tárgyakban rejlő információ erejét.
- 90.** Ne kizárólag a megbízás megkötésére helyezd a hangsúlyt a helyszíni szemlék alkalmával.
- 91.** Rendszerezd a megbízóidat szándék és lehetőség szerint.
- 92.** Ne a vevő előtt kérd el az eladótól a jutalékot.
- 93.** Sose felejtsd el, hogy az eladóból vevő válik. Így ismét egy lehetőség előtt fogsz állni.
- 94.** Ne csak az általad nyújtott szolgáltatás tartalmáról beszélj, hanem arról, hogy mind ez, hogyan szolgálhatná a leendő megbízót.

95. A szolgáltatásod értékesítésekor „vedd ki a vásárlásból a fájdalmat”. Ne feledd az ügyfél a vásárlás előtt, félelemmel küszködik.

A nagy döntésről és az adásvételi szerződésről

96. Mindig találd meg a döntéshozót egy tárgyalási szituációban.

97. Tárgyaláskor koncentrálj, mint egy örült.

98. Sose veszítsd szem elől, hogy az emberek megoldásokat akarnak és vesznek. Nem azért üzletelnek veled, mert kedves, szép, és okos vagy.

99. Mindig használd az időkorlát ösztönző erejét, bármilyen ajánlatról is legyen szó az ügyfeled felé.

100. Használj eszközöket, amivel vizuálissá tudod érzékelteni az ügyfél elképzelését, illetve az általad nyújtott lehetőséget. Papír, színes filc, stb.

- 101.** Ajánlatodban mindig azt domborítsd ki, ami az ügyfeled számára hasznos eredményez, és ne azt, ami szerinted a legjobb.
- 102.** Alkalmazd, az „egy harmadik személy esetét”. Ezzel megmutatod neki, hogy más is volt már hasonló helyzetben, így nem érzi egyedülinek magát az adott problémával, valamint semlegesíti az érzelmi ellenállást az adott döntés meghozatalával kapcsolatban.
- 103.** Egy döntés meghozatalának segítése érdekében használd a mérlegelés módszerét. Írd fel egy lap baloldalának tetejére, hogy előnyök, jobb felső részére, azt hogy hátrányok. Ezt követően közösen gyűjtsétek össze e szempontok alapján az ingatlan ilyen irányú adottságait. A racionális szempontok alapján könnyebben meghozza a döntését az ügyfeled.
- 104.** Meg kell tanulnod csendben maradni. Lehet, hogy a csend miatt kellemetlenül fogod magad érezni, de ez a legjobb módja, hogy az ügyfélből kicsikard a választ.

- 105.** A legvégső döntés meghozatalakor, amikor ki fogja mondani azt, hogy: „Igen kell!”, hagy neki egy nagyobb szabad teret, hogy ne érezze kötelezőnek a döntés meghozatalát.
- 106.** Az adásvételi szerződést mindig készítsd elő, gyűjtsd be az adatokat, rögzítsd a megegyezés, az egyezés részleteit. Ezzel az anyaggal keresd fel személyesen, a szerződés elkészítését, végző ügyvédet. Így az előzetes kapcsolatfelvétel, „az ismerkedés” ciklusán túl lehet lenni, és a tényleges szerződéskötés alkalmakor jobban partnereddé válik az ügyvéd a váratlan helyzetek megoldásában.
- 107.** Mindig legyél jelen az adásvételi szerződés megkötésekor, valamint az előzetes ártárgyaláskor.
- 108.** Az adásvételi szerződés megkötésekor, segíts az ügyfeleknek értelmezni a szerződés szövegezését és tartalmát, azért hogy biztonságérzetük legyen a helyzetben.

Még ötven megszívlelendő tanács

- 109.** A Kommunikációd mindig legyen egyszerű és tényekre épülő.
- 110.** Képesnek kell lenned nemet mondani.
- 111.** Mindig tartsd kontroll alatt a körülötted zajló dolgokat.
- 112.** Ha rossz napod van, ne találkozz ügyfelekkel, inkább „tedd le a lantot”.
- 113.** Ne enged, hogy alkudjanak a jutalékból, ne menj bele alkuba. Viszont esetenként néha adj indokolt kedvezményt.
- 114.** Ne félj attól, hogy másként csináld, többnyire az a jó.
- 115.** Légy aktív és kezdeményező. A passzív hozzá állás megöli a lehetőségeket/az üzletet.
- 116.** Soha ne szidd a konkurenciát.
- 117.** Használd a beleérző képességedet, vagy tanuld meg!

- 118.** Meg kell tanulnod a rendszerelvű gondolkodásmódot.
- 119.** Bővítsd az eszköztáradat: fényképes névjegy, emlékeztetők, PR levél, stb.
- 120.** Mindig légy lelkes, de ne műmájer!
- 121.** Mindig az igazat mond!
- 122.** Mosolyogj!
- 123.** Csak akkor „dőlhetsz hátra”, ha már teljesen lezártál egy ügyletet.
- 124.** Sikeres üzletkötések, vagy kitűzött célok elérése esetén, rendszeresen jutalmazd meg magad.
- 125.** Folytass szakmai beszélgetéseket, konstruktív diskurzusokat más ingatlanközvetítő kollégákkal.
- 126.** Ne használj szakma specifikusingerszavakat, kommunikációdát mindig tárgyalópartnered stílusához igazítsd.

- 127.** Tarts mindig rendet asztalodon, fiókodban, autódban.
- 128.** Referenciákat gyűjts és használj, mindig hivatkozz rájuk.
- 129.** Ne engedd, hogy a nagyobb jutalék reménye elvegye a józan ítéző képességedet. Őrizd meg a racionalitásodat, ésszerű gondolataidat.
- 130.** Meg kell tanulnod a bizonytalanságot higgadtan kezelni.
- 131.** Tanulj meg türelmesnek lenni.
- 132.** Sose lökd ki a felelősséget a nyakadból, semmivel kapcsolatosan.
- 133.** Felejtsd el a mártírpozt.
- 134.** Keress és találd meg magadnak egy mentort.
- 135.** Ne beszéld túl a dolgokat.

- 136.** Ne használd folyamatosan és kizárólagosan az értékesítési technikákat, tanulj meg kreatívnak lenni.
- 137.** Mielőtt kezelni akarod a kifogást, meg kell tudnod a valódi problémát, és annak mögöttes okát.
- 138.** Meg kell tanulnod megkülönböztetni a kifogást és a körülményt.
- 139.** Mindig legyél pontos, ha egy találkozóra méész.
- 140.** Ne pakolázd a leegyeztetett tárgyalási időpontokat.
- 141.** Mindig figyeld az aktuális ingatlanpiaci trendeket, és ehhez igazítsd a kínálatodat.
- 142.** Túlárazott ingatlanok értékesítését ne vállalj fel.
- 143.** Próbálj specializálódni egy adott szegmensre, a saját képességeid, biztosította lehetőségek szerint

- 144.** Az irodád legyen igényes, ne spórolj az enteriőrrel. Sugározzon sikeres légkört.
- 145.** Légy rugalmas és mobil!
- 146.** Mindig tedd fel magadnak a kérdést, mit csinálhatnék jobban.
- 147.** Légy kreatív új ügyfelek szerzésében.
- 148.** Ha egy társaságba, illetve emberek közé kerülsz, mindig találd alkalmat arra, hogy elmeséld, mivel foglalkozol.
- 149.** Vezess előrendezőt a telefonos, vagy akár személyes megkeresések időpontjának rögzítésére.
- 150.** Tisztában kell lenned azzal a ténnyel, hogy ügyfeleid 20 % - a hozza a bevételeid, illetve a megbízásaid 80 % - át.
- 151.** Idődet, napodat laza blokkokként oszd be, engedj teret a spontaneitásnak.
- 152.** Legyél jelen minden egyes lépésnél, ami az ingatlan adásvétele körül zajlik, és

gondoskodj róla, hogy zökkenőmentesen történjen minden. Jogi folyamatok, közüzemek kiegyenlítése, az ingatlan tehermentesítése.

- 153.** Töröld a szótáradból azt a kifejezést, hogy „nem tudom”. Neked, mint tanácsadónak, mint szakembernek mindenre tudnod kell választ adni. Elveszítheted a szakmai hitelességedet, ha egy, az ügyfél által feltett kérdésre azt válaszolod, hogy nem tudom.
- 154.** Ne félj attól, hogy hibát követsz el. Ezzel az egyetlen dolgot ütöd agyon, ami a jövőd tekintetében segítségedre lehet, a cselekvést. Egy tett legyen az bármennyire ügyetlenül is tervezett, és kivitelezett, biztonságosabb, mint a tétlenség.
- 155.** Mindig fejezz be egy munkafolyamatot, mielőtt belekezel egy másikba. Ha nem így teszel, folyamatosan egy szorongató érzés lesz a gyomrodban. Az elvégezendő feladat befejezésének kényszer érzete elveszi a figyelmedet, elfoglalja a gondolataidat. Fesztt, ideges, türelmetlen leszel, és ezzel óriási

károkat fogsz okozni ügyfeleid és sajátmagad számára.

- 156.** Építs ki egy üzletvadász hálózatot, amivel meg többszörözheted az eladásaidat: ügyvédek, hitelügyintézők, hivatalnokok.
- 157.** Tanuld meg az időgazdálkodást, tervezd meg a minden napodat, élj a beosztás szerint. Mindig készíts az elkövetkező hétre program vázlatot.
- 158.** Tanulj meg kérdezni, és jó kérdéseket feltenni.

Búcsúzó

Kedves Olvasóm!

Most pedig indulj a ruhásszekrényhez, és készítsd ki a kosztümöt/öltönyt, amit holnap viselsz!



Majd nézd át a könyvtáradat, vedd elő tréning jegyzeteidet, és tanulmányozd át!

Írj fel minden kérdést, ami csak eszedbe jut, amely úgy érzed, segít Neked abban, hogy egyre jobb és jobb ingatlanközvetítővé válhass!

Ezután ülj le a számítógéped elé, és tedd fel nekem a kérdést a

www.azingatlankozvetitesgyakorlata.hu

weboldalamon keresztül, melyet azért hoztam létre, hogy Neked egy olyan forrást és válaszokat

biztosítson, melyet eddig sehol senkitől nem kaptál meg!

Kivánok Neked sok sikeres ingatlanértékesítést és sok visszatérő ügyfelet!

A handwritten signature in blue ink, consisting of two distinct parts. The first part is a stylized, cursive 'G' followed by a horizontal line. The second part is a more complex, cursive signature that appears to be 'Cs' followed by a flourish.