

„Ha valakit tanítani akarsz valamire, az sohasem tanulja meg.”

(Bernard Shaw)

Csináljunk egy rövid tesztet!

Érdeemes tovább olvasnom a tanulmányt, vagy inkább menjek tévét nézni?

Feladat: Karikázd be a rád jellemző válaszokat, a végül add össze a lentebbi táblázatban található megoldó kulcs pontszámait, és a kapott összeg alapján az elemzésből megtudhatod, mit érdekesebb inkább tenned.

1. Kérlek emlékezz! Mikor olvastál ki utoljára egy könyvet?
 - a. Még talán kilenc éves koromban a Kincskereső Kisködmönt
 - b. Hmm, én rendszeresen olvasok, tavaly végeztem ki egy 2007-ben elkezdett könyvet, de a címére már pontosan nem emlékszem. Valami üzletkötésről szóló könyv volt.
 - c. Igyekszem 2-3 havonta egy-egy könyvet elolvasni.

2. Melyik kikapcsolódási forma okoz neked igazán örömet?
 - a. Ha tévé, akkor ismeretterjesztő; ha könyv, akkor szinte bármi; ha beszélgetés, akkor egy hűvös nyári este a barátokkal a tűz körül.
 - b. Csak hagyjon mindenki békén. Nekem a söröm az öröm.
 - c. Kikapcsolódás? Mi az?

3. Mi a véleményed a tanulásról?
 - a. Próbáltak engem tanítani, de nem sok sikerrel. A tapasztalat az egyetlen, amiből tanul az ember. A sok barom hókuszpókusznak kinek kell!
 - b. Nekem fontos a fejlődés, a tanulás. Bár tapasztalat útján sokat tanulok, én szeretem az új módszereket megismerni és kipróbálni, a régieket átdolgozva magamra formálni.
 - c. Fontos a tanulás, de csak azt tudom megtanulni, ami érdekel. A többi dolgot egy évszázad is kevés lenne, hogy a fejembe verjék!

Megoldó kulcs:

	a. válasz	b. válasz	c. válasz
1. kérdés	1 pont	3 pont	1 pont
2. kérdés	2 pont	2 pont	3 pont
3. kérdés	3 pont	1 pont	2 pont

Összpontszám:

3 – 4 pont: Ne is olvass tovább! Lehet, hogy érdekesebb inkább tévét nézned. Ha nem akarsz tanulni, mert szerinted neked már nem lehet újat mondani, természetesen dönthetsz így. Ne is erőltess. Ez a téma tényleg nem neked való. Egyet azért tudnod kell: valójában azon az úton jársz, mely által a saját középszerűségbe süllyedsz, és, ami hamar a sikertelenségek és kudarcok útvesztőjébe visz.

5 – 6 pont: Előbb nézd meg a kedvenc műsorod, majd ülj, le és olvasd el a tanulmányt. Vidám és jó lelki állapotodban minden esélyed meg van rá, hogy megtanuld belőle azt, ami Neked szól. Hidd el jó munkához nem csak jó kedv, de idő is kell. Számítok rád!

7 – 9 pont: Egy percig se habozz, olvass tovább! Ezt a tanulmányt Neked írtam! Biztosan megérted minden szavam, és biztos vagyok benne, hogy jól is érted azt. Cselekedj bátran! Próbáld ki, a módszert! Neked működni fog! Hiszek benned!

„Olvasni gondolkodás nélkül zavarossá tehet, gondolkodni olvasás nélkül tévútra vezethet.”

(Bernard de Clairvaux)

Ki szeretnél lenni?

A bármikor lecserélhető ingatlanközvetítő,
akit az ügyfele pénzéhes hiénának gondol.

1, Mindenekfelett a tapasztalat
mindenhatóságában hisz.

2, Lenézi azokat, akik
tréningeken vesznek részt,
olvasnak és képzik önmagukat.

3, Régi ügyfelei nem keresik, és
ajánlásokat is csak ritkán kap.

4, Sokszor kénytelen belemenni,
hogy engedjen a jutalékából,
mert csak akkor megy az üzlet.

5, Sokszor a megjelenésére is
igénytelen, vagy túl nagy a külsín,
és kit érdekel a belbecs.

6, Nem válogat, mindent bevállal,
mert mindenből pénzt remél.

7, Az irányítás mindig az
ügyfeleinél van, akik hamar túl
akarnak lenni rajta, de ő azt
reklámozza, hogy neki annyira
fontosak az ügyfelei, hogy mindent
megtesz, csak, hogy ők elégedettek
leavenek.

Gondolkozz egy percre!

Legyél őszinte magadhoz! Mit akarsz igazán? Ez a hivatás többről szól, mint rohangálás és jópofizás. Sokkal többről szól, mint egy jutalék kifizettetése. Sokkal többről!

Vajon mennyire következménye a Te hozzáállásodnak, a Te cselekedeteidnek az, hogy miként néznek rád az ügyfelek, azok az emberek, akiknek létfontosságú a Te szakértelmed, a Te tudásod? Számukra Te vagy az Ember, aki a titok birtokában van. A Nagy Titok birtokában, mely vagy felépíti, vagy romba dönti a következő 5 – 10 évüket esetleg még többet is.

A döntés, mint mindig, most is a Te kezében van. Ha egy lenézett és eldobható értékesítő akarsz lenni a gyors meggazdagodás reményében, akkor bátran kövesd a szürke buborékok tanácsait!

A célod biztosan eléred: egy, két esetleg keserves három év, és megvalósul: elhasználódsz, kvázi eldobnak.

Történet vége!

Sokan ennél a pontnál felállnak és megsértődnek, mondván én nem vagyok ilyen!

Sokan pedig azt mondják: „Könnyű ám ezt mondani, de

- 1.) nekem kell nap, nap után átélnem, hogy az ügyfelek lemondják az előre megbeszélte időpontokat és utána még csak a telefont sem veszik fel, amikor hívom őket. Pedig én mindent megtettem, amit megbeszélünk.”
- 2.) én vagyok, aki bosszankodik azon, hogy az emberek nem azt teszik pontosan, amit megbeszélünk, aztán pedig törhetem a fejem, hogy hogyan hozzam helyre a dolgokat.”
- 3.) engem bántanak meg akkor, amikor egy sikeresen eladott ingatlan jutalékának kifizetésekor azt mondják a szemembe vagy a hátam mögött: Felveszi a súlyos százezreket, de nem is csinált érte semmit.”
- 4.) én szaladgálok az érdeklődőkkel hétről hétre, és a végén mástól vesznek lakást.”
- 5.) én szembesülök egy-egy helyszíni szemlén azzal, hogy az 5.-6.-7., tehát a sokadik ingatlanközvetítőként akarnak megbízni az ingatlan értékesítésével, és ha megkérdezem miért, azt a választ kapom, hogy csupán egy plusz hirdetési lehetőséget látnak bennem, mást nem.
- 6.) én vagyok az, aki reggeltől estig megyek, mint az őrült, és mégsem jön az eredmény, sőt lepattintanak, lenéznek, azt mondják: „Maga is csak egy ingatlanos!”
- 7.) sokszor elkerekedik a szemem és égnek áll a hajam attól, amikor megkapom a telefonszámlámat, és bizony egekbe rúg a benzin vagy az utazási költségem.”
- 8.) én érzem magamban bent azt a maró feszültséget –bár igyekszem megfelekedezni róla- hogy vajon ebben a hónapban sikerül-e eladnom valamit.”

Te hány pontot tudnál bekarikázni a fenti listán?

Elegend van ebből?

Akkor van egy jó hírem: **Van alternatíva!**

"A kiválóság nem örökletes. A minőség nem veled született. Csak akkor lehetsz a legjobb, ha a legjobbakkal veszed fel a versenyt." "

(Gundel Károly)

A pótolhatatlan ingatlanközvetítő tanácsadó, akit az ügyfele örömmel megszólít az utcán, és meghívja a házatató bulijára.

1, Tudja, hogy ápolts külsejével, és esztétikus megjelenésével tiszteletet tanúsít a másik fél iránt, ezért is szeretnek a társaságában lenni.

2, Hisz az emberi kapcsolatok fontosságában, abban, hogy kulcskérdés, hogy hogyan bánunk az emberekkel.

3, Tudja, hogy nem elég „jónak lenni”, hanem tanulás és képzés által egyre jobbá, végül profivá kell válnia.

4, Ügyfelei lépten-nyomon keresik, még akkor is, ha nem tőle vásároltak. Kikérik a tanácsát döntésük meghozása előtt.

5, Mindig olyan megállapodásokat köt, melyben látja, hogy mit kell tennie, és tisztában van azzal, hogy el is tudja végezni maradéktalanul a rábízott feladatot. Tudja, hogy egy átgondolt és tisztességes „nem” többet segít, mint a felelőtlenül bevállalt „igen”.

6, Az irányítás mindig nála van. Az ügyfelei önként adják át neki, hiszen tudják, hogy az ügyük nála biztonságban van és a megoldás kulcsa az ő kezében rejlik.

7, Szinte soha nem kell kérnie a jutalékát, mert ügyfelei tisztelik és értékelik mindazt, amit értük tett, és a jutalékot munkadíjnak nevezik, ezért jó szívvvel adják át a megállapodás szerint.

Cserven Gábor

utóirat: Kérlek, szánj erre a tanulmányra egy röpké negyed órát, és vedd úgy, hogy te és én leültünk egy jót beszélgetni, és átgondoljuk, mit is kell tenned ahhoz, hogy azzá válj, aki lehetsz: az ingatlanközvetítés egyik halhatatlan művésze.