

Business & Life Training

by Akis Angelakis



Real Estate Selling Skills
Σεμινάρια Δεξιοτήτων Κτηματομεσιτικών
Πωλήσεων



REAL ESTATE SELLING SKILLS :

Κείμενα και Τεχνικές Κατάρτισης

Όλων των Αντιρρήσεων

που λένε οι πελάτες!

Διάρκεια 3 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Αντιμετωπίζετε με αυτοπεποίθηση και επιτυχία κάθε είδους αντίρρηση που εκφέρουν οι πελάτες αγοραστές/πωλητές/μισθωτές
- Λειτουργείτε με μεθοδικότητα και σύστημα σε κάθε βήμα της πωλησιακής διαδικασίας
- Αυξήσετε τα πελατολόγια σας με υψηλού επιπέδου πελάτες πρόθυμους να συνεργαστούν μαζί σας

Θεματολογία σεμιναρίου

- Κείμενα για το κλείσιμο του ραντεβού
- Κείμενα για το ραντεβού
- Οι 4 τύποι αγοραστών
- Κείμενα Κατάρτισης όλων των Αντιρρήσεων των πελατών
- Κείμενα προσέγγισης door to door
- Κείμενα Κατάρτισης Αντιρρήσεων ιδιοκτητών ακινήτων που είναι απούλητα
- Η συμβουλευτική προς τους αγοραστές
- Ειδικά Ερωτηματολόγια για αγοραστές
- Η παρουσίαση για αποκλειστικότητα
- Κείμενα Κατάρτισης Αντιρρήσεων στην αποκλειστικότητα
- Κείμενα Κατάρτισης Αντιρρήσεων κατά την ανάθεση
- Το σχέδιο Μάρκετινγκ των 19 σημείων
- Κείμενα για το Κλείσιμο της συνεργασίας
- Πώς να καταλαβαίνετε το βαθμό βιασύνης του πελάτη
- Τι να λέτε όταν ζητούν μείωση της προμήθειας σας
- Απαγορευτικές εκφράσεις
- 4 σημαντικές ερωτήσεις για κάθε πελάτη

51 Μυστικά Ζωτικής Σημασίας στο Real Estate

Διάρκεια 3 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Εφαρμόζετε συγκεκριμένες Αρχές που διέπουν την επιτυχία στο Real Estate
- Χρησιμοποιείτε «Μεθόδους» και «Συστήματα» που θα αναβαθμίσουν το επίπεδο της δουλειάς σας σε ανώτερα επίπεδα επιτυχίας και κερδοφορίας
- Έχετε συγκεκριμένα πρότυπα μέτρησης της προόδου και αποτελεσματικότητας σας σε ότι κάνετε
- Γνωρίζετε πρακτικές τεχνικές που χρησιμοποιούν όλοι οι επιτυχημένοι κτηματομεσίτες σε Ευρώπη και Αμερική.

Θεματολογία σεμιναρίου

- 51 Σημαντικά Μυστικά Ζωτικής Σημασίας για το Real Estate που πρέπει να ξέρετε!
- Οι 10 κορυφαίες περιοχές εξυπηρέτησης ενός πωλητή ακινήτου
- Οι 10 κορυφαίοι τομείς εξυπηρέτησης ενός αγοραστή ακινήτου
- Συγκεκριμένες ενέργειες που συντελούν στην επιτυχή διαχείριση της δουλειάς σου σε καθημερινή βάση
- Σημαντικές Ιδέες για ανάπτυξη Πωλήσεων
- Ποια είναι τα έντυπα που πρέπει να χρησιμοποιείς καθημερινά
- Ιδέες και Τεχνικές για Παρακίνηση & Ενδυνάμωση των συνεργατών σας

Exclusivity

Πως να ζητάτε και να σας δίνουν αποκλειστικότητα!

Διάρκεια 3 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Χρησιμοποιείτε ιδέες, τεχνικές, στρατηγικές βήμα-βήμα για να ζητάτε και να παίρνετε με επιτυχία αποκλειστικότητα.

Θεματολογία σεμιναρίου

- Ποια είναι τα οφέλη της αποκλειστικότητας για τον μεσίτη
- Ποια είναι τα οφέλη της αποκλειστικότητας για τον πελάτη
- Πως να κερδίζετε αποκλειστικότητες
- Κείμενα για να ζητάτε αποκλειστικότητα
- Τεχνικές Κατάρριψης όλων των Αντιρρήσεων στην αποκλειστικότητα
- Ποιες είναι οι συγκεκριμένες ενέργειες που χρειάζεται να κάνει ο μεσίτης μόλις πάρει αποκλειστικότητα
- Τα διαφορετικά είδη αντιπροσώπευσης
- Το σχέδιο προώθησης μάρκετινγκ 31 σημείων που δελεάζει τον πελάτη
- Ολοκληρωμένη παρουσίαση για να ζητάτε και να παίρνετε αποκλειστικότητα
- Εναλλακτική, παρουσίαση για αποκλειστικότητα

ΠΡΟΧΩΡΗΜΕΝΕΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΚΤΗΜΑΤΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ – Advanced Real Estate Selling Skills

Διάρκεια 3 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Χρησιμοποιείτε συμπληρωματικές ιδέες, τεχνικές, στρατηγικές που θα αυξήσουν τις πωλήσεις σας
- Επικοινωνείτε αποτελεσματικά και επιτυχημένα με όλους τους πελάτες
- Κλείνετε ευκολότερα συμφωνίες που μέχρι πρότινος ήταν προβληματικές.

Θεματολογία σεμιναρίου

- 5 Κανόνες ανάπτυξης της επιχείρησής σας
- Χρήσιμα κείμενα για να κλείνετε πωλήσεις
- Δυναμικές στρατηγικές που αυξάνουν τις πωλήσεις σας
- 8 σημαντικές πωλησιακές δεξιότητες που αξίζει να καλλιεργήσετε
- Νόες σύγχρονες τεχνικές και στρατηγικές επιτυχημένων μεσιτών
- 10 λόγοι αποτυχίας στο Real Estate και πώς να τους αποφύγετε
- 2 δυναμικές τεχνικές Κλεισίματος
- Η επιτυχημένη παρουσίαση για αποκλειστικότητα
- Ποιες είναι οι ενέργειες που πρέπει να κάνετε μετά την αποκλειστικότητα
- Τα οφέλη της αποκλειστικότητας για τον μεσίτη και τον πελάτη
- Μια πολύ χρήσιμη Τεχνική Κατάρριψης Αντιρρήσεων

ΒΑΣΙΚΕΣ Τεχνικές Κτηματομεσιτικών Πωλήσεων

Real Estate Selling Skills

Διάρκεια 4 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Κατανοήσετε σε βάθος την ψυχολογία και την πρακτική των επιτυχημένων πωλήσεων στο Real Estate
- Εφαρμόζετε στην πράξη συγκεκριμένες μεθόδους που στοχεύουν να δυναμώσουν την αυτοπεποίθησή σας και αυξάνουν τα παραγωγικά σας αποτελέσματα
- Επικοινωνείτε με αυτοπεποίθηση και επιτυχία με υποψήφιους πελάτες
- Λειτουργείτε με περισσότερη αποφασιστικότητα και εμπιστοσύνη στον εαυτό σας
- Αντιμετωπίζετε και ξεπερνάτε με επιτυχία το φόβο της αποτυχίας και της απόρριψης

Θεματολογία σεμιναρίου

- Η Οργανωμένη παρουσίαση με στόχο την αποκλειστικότητα
- Η ψυχολογία των κτηματομεσιτικών πωλήσεων
- Κείμενα επιρροής
- Οι 10 λόγοι της αποτυχίας
- Τρόποι για να κλείνεις ποιοτικούς πελάτες
- Δημιουργώντας Κανονισμό Λειτουργίας
- Οι 8 Δραστηριότητες Υψηλής Ρευστοποίησης
- Κείμενα τηλεφωνικής πιστοποίησης
- Ερωτηματολόγια τηλεφωνικής ανάθεσης
- Ερωτηματολόγια τηλεφωνικής ζήτησης
- Επικοινωνία με αγοραστή / ενοικιαστή
- Πως να ζητάτε και να παίρνετε αποκλειστικότητα
- Τι να κάνετε για να έχετε γρήγορα αποτελέσματα
- 8 Τρόποι για επιτυχημένες πωλήσεις ακινήτων
- Συνήθειες επιτυχημένων μεσιτών
- 5 κείμενα που πείθουν πελάτες
- Κείμενα αγγελίας για συνεργάτες
- 5 Κανόνες για να αναπτύξεις την επιχείρησή σου
- Τεχνικές Κατάρριψης Αντιρρήσεων
- Στρατηγικές αντιμετώπισης φόβου απόρριψης
- Καθημερινές ρουτίνες επιτυχίας

REAL ESTATE SELLING SKILLS 2022 : Πως να γίνετε κορυφαίος κτηματομεσίτης στην Ελλάδα, μέσα από ιδέες, τεχνικές και στρατηγικές επιτυχημένων εκατομμυριούχων μεσιτών!

Διάρκεια 4 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Χρησιμοποιείτε σύγχρονες μεθοδολογίες και προχωρημένες τεχνικές και στρατηγικές εγγυημένης αποτελεσματικότητας για αύξηση των πωλήσεων σας
- Κατανοείτε καλύτερα, να επικοινωνείτε δημιουργικά και να διαχειρίζεστε με επιτυχία διαφορετικούς τύπους πελατών
- Αντιλαμβάνεστε και καταπραΰνετε τις ψυχολογικές πιέσεις που αισθάνονται οι πελάτες κατά την διάρκεια της διαδικασίας μιας αγοραπωλησίας
- Προσαρμόζετε την προσωπικότητα σας στον πελάτη με τον οποίο συνδιαλέγεστε ώστε να κερδίσετε τη συμπάθεια, το ενδιαφέρον και την εμπιστοσύνη του.
- Κλείνετε ποιοτικές συνεργασίες μέσα από ένα κλίμα αμοιβαιότητας και συνεργασίας με τον πελάτη

Θεματολογία σεμιναρίου

- Ποιες είναι οι σωστές κινήσεις για την επιτυχία στο Real Estate
- 6 Κανόνες για περισσότερες πωλήσεις
- Πώς να μετατρέπεις το φόβο σε παρακινήτρια δύναμη
- Η δύναμη του «ναι»
- Να μετατρέπεις τα αρνητικά σε θετικά
- Να διαλέγεις τις κατάλληλες /σωστές διαπροσωπικές συναντήσεις
- Να κρατάς υπό έλεγχο τον εγωισμό σου!
- Μάθε να αυτοσχεδιάζεις, αρκεί να...
- Μη φοβηθείς να εμβαθύνεις και να προκαλέσεις το συναίσθημα αν είναι απαραίτητο!
- Η τέχνη των σωστών ερωτήσεων
- Πώς να «γοητεύεις» κάθε πελάτη
- Η αναγκαιότητα της ανθρώπινης επαφής και πώς να την καλλιεργήσεις
- Τι χρειάζεται να θυμάσαι για να κλείνεις συμφωνίες
- Τα τρία είδη επικοινωνίας και πως εφαρμόζονται στην πράξη
- Οι διαφορετικές κατηγορίες πελατών
- Τα 7 στάδια της πώλησης κατά τον RS
- Οι 4 φάσεις διαχείρισης προβλημάτων
- Οι 3 πωλησιακοί ρόλοι του δυναμικού κτηματομεσίτη
- Η φιλοσοφία του Επιτυχημένου Μεσίτη
- Οι θεμελιώδεις αρχές της Επιτυχίας
- 5 ριζοσπαστικές ιδέες που θα απογειώσουν τις πωλήσεις σας
- Να εξασκείς το «μυ» της Δημιουργικότητας!
- 11 ιδέες για δυναμικές Διαπραγματεύσεις

BASIC NEGOTIATION TACTICS

Βασικές Αρχές και Τεχνικές

Διαπραγματεύσεων

Διάρκεια 3 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Κατανοήσετε τι ακριβώς είναι διαπραγμάτευση και ποιες είναι οι δυναμικές που αναπτύσσονται
- Εφαρμόζετε συγκεκριμένες διαπραγματευτικές τεχνικές και δεξιότητες
- Εκμεταλλεύεστε τη δυναμική της αποτελεσματικής ψυχολογίας κατά τη διάρκεια διαπραγμάτευσης
- Επιτυγχάνετε τους διαπραγματευτικούς σας στόχους μέσα από συγκεκριμένες τεχνικές και στρατηγικές

Θεματολογία σεμιναρίου

- Τι είναι διαπραγμάτευση
- Φόβος, μπλόφα, ηθοποιία, υπερβολή, δίκαιο : Ο ρόλος τους σε κάθε διαπραγμάτευση
- Η δυναμική των πρώτων εντυπώσεων
- Η δύναμη των λέξεων
- Το εύρος του διακανονισμού
- Το σύνδρομο της κατωτερότητας
- Αντιμετωπίζοντας την ένταση
- Ενεργοποιώντας την αμφιβολία
- Προβλέποντας την αντίδραση της άλλης πλευράς
- Οι δυο κατηγορίες διαπραγμάτευσης
- Στρατηγικές Δυνάμεις – ο αλτήρας για επιτυχημένες διαπραγματεύσεις
- Οι «μοχλοί» της διαπραγμάτευσης
- Συγκέντρωση πληροφοριών
- Διερευνώντας την άλλη πλευρά.
- Προβλέποντας την αντίδραση της άλλης πλευράς
- Αμυντικός σχεδιασμός
- Αποτελεσματική Λεκτική Επικοινωνία Παίρνοντας ρίσκα Η τέχνη του να κάνεις παραχωρήσεις
- Πώς να διαχειρίζεσαι τα αδιέξοδα
- **20 Τακτικές Διαπραγμάτευσης**
- Η Ψυχολογία της δύναμης στη διαπραγμάτευση

Τα «μυστικά» της προσωπικής γοητείας στην

πώληση : Πως να κερδίζετε το ενδιαφέρον,
τη συνεργασία και την εμπιστοσύνη
των πελατών στη διάρκεια της πώλησης

Διάρκεια 3 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Χρησιμοποιείτε αποτελεσματικά τεχνικές δημιουργικής επικοινωνίας με τους πελάτες
- Δημιουργείτε συμπάθεια και διάθεση συνεργασίας από τη μεριά του πελάτη
- Ψυχολογείτε καλύτερα τον πελάτη μέσα από τη λεκτική και μη λεκτική επικοινωνία
- Λειτουργείτε με αυτοπεποίθηση, επιρροή και γοητεία, κερδίζοντας το ενδιαφέρον της άλλης πλευράς

Θεματολογία σεμιναρίου

- Το “σπάσιμο” του πάγου : Τρόποι και τεχνικές
- Πως να “πουλάτε” τον εαυτό σας με επιτυχία στον πελάτη
- Τεχνικές Προσωπικής Γοητείας και Επιρροής
- Η γλώσσα του σώματος
- Ποιες είναι οι χειρονομίες και στάσεις που γοητεύουν και ποιες απομακρύνουν
- Πως να χρησιμοποιείτε σωστά την οπτική επικοινωνία
- Πως και που καθόμαστε στο ραντεβού για πώληση
- Πως να ακούτε αποτελεσματικά και δείχνοντας ενδιαφέρον στους άλλους
- Πως να δείχνετε ενδιαφέρον και ενσυναίσθηση
- Πως να κάνετε τους άλλους να νιώθουν καλά στην παρουσία σας
- Η “τέχνη” του προσωπικού μαγνητισμού στις πωλήσεις
- Χτίζοντας γέφυρες ανθρωποκεντρικής επικοινωνίας με τους πελάτες
- Η δύναμη της αποτελεσματικής ακρόασης
- Τα 4 είδη συμπεριφορών στη διάρκεια της πώλησης
- Τα 5 πρώτα λεπτά του ραντεβού για πώληση
- Η “τέχνη” της σωστής χειραψίας
- Στάσεις και χειρονομίες που πρέπει να αποφεύγονται κατά τη διάρκεια της πώλησης
- Πως να χρησιμοποιείτε αποτελεσματικά τις κινήσεις και χειρονομίες για να δημιουργήσετε κλίμα συμπάθειας και εμπιστοσύνης
- Τι χρειάζεται να κάνετε ώστε ο πελάτης να αισθανθεί σημαντικός και αξιοπρόσεκτος

Νίκησε το φόβο της απόρριψης & διπλασίασε τις πωλήσεις σου!

Διάρκεια 3 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Λειτουργείτε απαλλαγμένοι από το άγχος και το φόβο από το άγχος και το φόβο της απόρριψης!
- Χρησιμοποιείτε ψυχολογικές, επιστημονικές τεχνικές εύκολες στην πράξη, ώστε να ξεπερνάτε το άγχος και την αμηχανία μπροστά στον πελάτη
- Αυτό-παρακινείτε εύκολα, γρήγορα και πρακτικά με στόχο το κλείσιμο επιτυχημένων συμφωνιών
- Αυξήσετε άμεσα τη δραστηριότητα και τα παραγωγικά σας αποτελέσματα
- Αντιμετωπίζετε με επιτυχία και να ξεπερνάτε το φόβο της απόρριψης με υποψήφιους πελάτες, ώστε να αυξήσετε κατακόρυφα τις πωλήσεις σας

Θεματολογία σεμιναρίου

- Η ανατομία του φόβου της απόρριψης στις πωλήσεις
- Νικώντας τους περιορισμούς στην επιτυχία
- Τρόποι και Τεχνικές απαλλαγής από το φόβο της απόρριψης
- Η δύναμη της αυτοσυγκέντρωσης και ο φόβος
- Τα βήματα αντιμετώπισης του φόβου στην πράξη
- Μετατρέποντας το φόβο της απόρριψης σε δύναμη
- Τα «αντίδοτα» στο φόβο της απόρριψης
- Η επιρροή των πυρηνικών πεποιθήσεων στη συμπεριφορά του κτηματομεσίτη
- Η «μηχανική» της κατάλληλης προετοιμασίας/προπόνησης
- Η δυναμική του οράματος και ο φόβος της απόρριψης
- 10 Πρακτικές τεχνικές για την καταπολέμηση του φόβου
- 8 Πνευματικές τεχνικές και προετοιμασία για την αντιμετώπιση του φόβου της απόρριψης

2022 REAL ESTATE SELLING SKILLS : Οι νέες δεξιότητες που απαιτούνται για επιτυχημένες πωλήσεις

Διάρκεια 4 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Γνωρίζετε και να εφαρμόζετε όλα τα νέα δεδομένα στις κτηματομεσιτικές πωλήσεις
- Αντιλαμβάνεστε έγκαιρα και αποτελεσματικά τις απαιτήσεις των πελατών
- Διαφοροποιείτε και ξεχωρίζετε από τους ανταγωνιστές σας
- Εντοπίσετε και εκμεταλλεύεστε τα κύρια χαρακτηριστικά του κτηματομεσίτη 2022
- Γνωρίζετε με ακρίβεια τι μετράει για τον πελάτη σήμερα και πώς να το προσφέρετε
- Είστε απόλυτοι κυρίαρχοι της δικής σας πωλησιακής αποτελεσματικότητας και να κλείνετε συμφωνίες δουλειές με σημαντικούς πελάτες

Θεματολογία σεμιναρίου

- Μάθε την «τέχνη» της Προσαρμογής και της Αυτοπεποίθησης
- 4 επίπεδα διερεύνησης πελάτη
- Πώς να δημιουργήσεις προφίλ ιδανικών υποψήφιων πελατών
- Πως χτίζονται ποιοτικές σχέσεις με τους πελάτες
- Μάθε να σχεδιάζεις το δικό σου μοντέλο Επιτυχίας
- Πώς να καταμετράς τις Συγκλίσεις / Αποκλίσεις στην πρόοδο σου
- Γιατί οι πωλήσεις δεν αρέσουν σε πολύ κόσμο;
- Πώς να μικραίνεις την «απόσταση» ανάμεσα σ' εσένα και τον ανταγωνισμό.
- Γίνε «σημείο αναφοράς»
- Networking - Φτιάξε διαύλους επικοινωνίας
- Τι είναι το αποτελεσματικό Elevator Pitch
- Πώς να προσθέτεις αξία
- Πάντα να λειτουργείς με Ξ.Α.Σ
- Η χρησιμότητα των υποστηρικτικών δηλώσεων
- Μετατρέποντας τα πλεονεκτήματα σε οφέλη και η προσαρμογή τους στον πελάτη που έχεις απέναντι σου!
- Η σπουδαιότητα του δυνατού κλεισίματος
- Αν ο πελάτης αρνηθεί;
- Γίνε λύτης προβλημάτων – Τα χαρακτηριστικά του λύτη
- Δημιούργησε μια σειρά από μικρές πωλήσεις
- Να είσαι διακριτικά επίμονος και ορατός : Personal Visibility
- Ο αγωγός της πώλησης
- Μετάτρεψε την απόρριψη σε πώληση
- Η δύναμη της εστίασης
- ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΠΩΛΗΤΗ του 21ου αιώνα!
- Μην σκορπάς τις δυνάμεις σου
- Content Marketing
- Με ποια κριτήρια επιλέγουν οι πελάτες
- Τι αποφεύγουν οι πελάτες
- Τι παίρνει «πόντους» υπέρ σου
- Τι κάνουν διαφορετικά οι κορυφαίοι κτηματομεσίτες
- Σημεία «κλειδιά» στη διαδικασία της πώλησης

Η «Βίβλος» του Real Estate : Στρατηγικές Επιχειρηματικής Επιβίωσης για Κτηματομεσίτες

Διάρκεια 4 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Εφαρμόζετε στην καθημερινή πρακτική της δουλειάς σας συγκεκριμένες Αρχές που διέπουν την επιτυχία στο Real Estate
- Χρησιμοποιείτε μετρήσιμες Μεθόδους και Συστήματα που αυξάνουν την πελατειακή σας βάση
- Καταμετράτε την πρόοδο σας με στοιχεία και συγκεκριμένα πρότυπα μέτρησης
- Εφαρμόζετε υψηλού επιπέδου τεχνικές δοκιμασμένης αποτελεσματικότητας με στόχο την αύξηση των πωλήσεων και των πελατολογίων σας

Θεματολογία σεμιναρίου

- Οι 9 άξονες στρατηγικής σκέψης του επιτυχημένου κτηματομεσίτη
- Πως επιβιώνουν σε κρίσεις και περιόδους αλλαγών
- Οι 10 κορυφαίες περιοχές στην εξυπηρέτηση ενός πωλητή ακινήτου
- Οι 10 σημαντικοί τομείς στην εξυπηρέτηση ενός αγοραστή ακινήτου
- Οι 8 κατηγορίες στόχων της κτηματομεσιτικής επιτυχίας
- Τα 4 σημαντικά πρότυπα κτηματομεσιτικής επιχειρηματικότητας
- Σε ποιους τομείς πρέπει να εστιάζετε την προσοχή σας
- Οι σπουδαιότερες δραστηριότητες στην αναζήτηση πελατών και στο μάρκετινγκ
- Τα διαφορετικά είδη ταλαντούχων συνεργατών και τα χαρακτηριστικά τους
- Οι δέκα αρχές ενδυνάμωσης των συνεργατών
- Σημεία-«κλειδιά» για να επιτυγχάνετε μεγάλες πωλήσεις
- Η δύναμη της εστίασης Focusing
- Ποια είναι τα έντυπα που απαιτούνται για τη δημιουργία συστήματος κερδοφορίας
- Η ανατομία των κτηματομεσιτικών κρίσεων
- Ο νόμος της Ισορροπίας (Equilibrium)
- Οι 10 παράμετροι επιβίωσης
- Οι 6 σημαντικές ΔΥΡ
- Τεχνικές αναζήτησης ταλαντούχων
- Προσελκύοντας τους σωστούς υποψήφιους πελάτες σε τρία βήματα
- Πως μετατρέπουμε υποψήφιους σε πελάτες
- Οι 6 ερωτήσεις «σύνδεσης»
- Αναζητώντας πελάτες μέσα από διαδίκτυο - Τα βήματα της προσέγγισης
- Η δημιουργία και διατήρηση της διαδικτυακής σας παρουσίας μέσα από εργαλεία και περιεχόμενο
- Τα συστατικά μιας καλής ιστοσελίδας κτηματομεσίτη
- Εξέυρεση υποψήφιων πελατών online και offline
- Καλλιεργώντας το έδαφος με τους υποψήφιους
- Ιδέες για τιμολόγηση ακινήτων σε περιόδους αλλαγών / κρίσεων
- Πώς να ξεπερνάτε τις αντιστάσεις των αγοραστών
- Τι σημαίνει πρόθυμος, έτοιμος και ικανός πελάτης
- Δημιουργώντας την αίσθηση του επείγοντος
- Αντιμετωπίζοντας δημιουργικά δύσκολους καιρούς και ραγδαίες αλλαγές

Real Estate Στρατηγικές Επιτυχίας και Επιβίωσης σε περιόδους ραγδαίων αλλαγών (για συμβούλους και ιδιοκτήτες)

Διάρκεια 3 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Χρησιμοποιείτε ένα χαρτοφυλάκιο δυναμικών στρατηγικών επιχειρηματικής επιτυχίας
- Διαχειρίζεστε και αντιμετωπίζετε με ψυχραιμία και αποτελεσματικότητα δύσκολες προκλήσεις και αλλαγές στο εργασιακό περιβάλλον
- Κατέχετε χρήσιμες γνώσεις αναφορικά με την αποτελεσματική και κερδοφόρα διαχείριση του κτηματομεσιτικού σας γραφείου
- Εποπτεύετε καλύτερα τους κτηματομεσιτικούς συμβούλους σας

Θεματολογία σεμιναρίου

- Η ανατομία των αλλαγών και κρίσεων
- Η σπουδαιότητα του «νόμου της Ισορροπίας» (Equilibrium)
- 10 Παράμετροι «επιβίωσης» για κάθε κτηματομεσίτη
- Τα 12 θεμελιώδη συστατικά της επιβίωσης
- Ποια είναι η σημαντικότερη δραστηριότητα
- Η αποτελεσματική διαχείριση εξόδων
- Οι 6 πολύ σημαντικές ΔΥΡ
- 4 βήματα στην αναζήτηση ταλαντούχων συνεργατών
- Πώς να προσελκύετε και να αναγνωρίζετε υποψήφιους πελάτες που έχουν την παρακίνηση
- Τα τρία βήματα της αποτελεσματικής προσέλκυσης υποψήφιων πελατών
- Ποιο είναι το δικό σας μήνυμα
- Οι 6 ερωτήσεις που σύνδεσης με τον πελάτη
- Βρίσκοντας υποψήφιους διαδικτυακά
- Τα βήματα της διαδικτυακής προσέγγισης
- Τα συστατικά μιας καλής ιστοσελίδας κτηματομεσίτη
- Εξεύρεση υποψηφίων (online & offline)
- 4 στρατηγικές για να ζητάτε την εγγραφή
- Στρατηγικές για να καθορίζετε τιμές στους πωλητές
- 4 σημαντικοί παράγοντες πώλησης
- 7 ιδέες για να τιμολογείτε ένα ακίνητο σε περίοδο αλλαγών/κρίσης
- Στρατηγικές που σας κάνουν να ξεχωρίσετε από τον ανταγωνισμό
- Τρεις τρόποι να ενεργοποιήσετε την αίσθηση του επείγοντος στον πελάτη
- Αντιμετωπίζοντας δύσκολους καιρούς & αλλαγές – «Εγχειρίδιο Επιβίωσης και Επιτυχίας»

Η Ψυχολογία της σχέσης κτηματομεσίτη-πελάτη σε περιόδους αλλαγών και ύφεσης

- (The psychology of long term business relationships)

Διάρκεια 3 ώρες

Το σεμινάριο θα σας βοηθήσει να:

- Κατανοήσετε σε βάθος την ψυχολογία της σχέσης με τον πελάτη
- Διαχειρίζεστε αποτελεσματικά και ουσιαστικά τους πελάτες
- Γνωρίζετε και να χρησιμοποιείτε όλες τις στοχευμένες ενέργειες που παράγουν πωλησιακά αποτελέσματα
- Χρησιμοποιείτε όλες τις εξειδικευμένες γνώσεις που απαιτούνται στη δημιουργία μακροχρόνιων επαγγελματικών σχέσεων
- Λειτουργείτε με απόλυτη διαύγεια πράξεων και ενεργειών σε σχέση με την ψυχολογία και νοοτροπία των πελατών σε περιόδους αβεβαιότητας και ύφεσης

Θεματολογία σεμιναρίου

- Οι δυο παράγοντες που παρακινούν τον πελάτη να αγοράσει
- Πως ενεργοποιείται η Βασική Αρχή Παρακίνησης της Ανθρώπινης Ύπαρξης.
- Κάθε πωλησιακή διαδικασία αποτελείται από τρία μέρη
- Οι σχέσεις συνεχίζονται και μετά την πώληση
- Η δυναμική του complex selling
- Γιατί η αγοραστική απόφαση είναι η αρχή μιας μακροχρόνιας σχέσης και με ποιους τρόπους αποφασίζει ο πελάτης
- Η διαδικασία των πέντε αγοραστικών αποφάσεων πριν την τελική απόφαση
- Η πολυπλοκότητα των προϊόντων / υπηρεσιών προς πώληση και η ψυχολογία του πελάτη
- Παλιός και νέος τρόπος πώλησης
- Γιατί και πως η χρήση των λέξεων παίζει σπουδαίο ρόλο στη δημιουργία της σχέσης.
- Τα δυο μεγαλύτερα εμπόδια σε κάθε πώληση και πως να τα διαχειρίζεστε με επιτυχία