

Главные основополагающие правила успешной сделки:

❑ 1 МИНИМУМ! 10 ВСТРЕЧ В НЕДЕЛЮ И 30 ЗВОНКОВ В ДЕНЬ!

Деятельность в коммерческой недвижимости это деятельность для поистине целеустремленных и активных людей. Главное условие заработка - это не менее 10 деловых встреч в неделю (просмотров, показов, переговоров) и не менее 30 исходящих звонков в день! (собственникам или клиентам) Мобильный телефон должен разряжаться, и накаясь не выдерживать вашего ритма. Если действительно хотите много зарабатывать вы должны быть "легки на подъем", без труда выезжать на любые переговоры, к любым собственникам или клиентам, ведь ваши встречи и звонки это и есть ваша прибыль и наработка новых связей в бизнесе.

❑ 2 НЕТ ДОГОВОРА - НЕТ ПОКАЗА!

- Правило № 1 : нет договора - нет показа! Условиями компании запрещается тратить наше и ваше время в пустую! У клиента нет фирмы или "ИП"? Забыл печать? Не приехал человек который должен подписывать? Прочие "особо уважительные" причины? Нет договора - нет показа!!!

Почему столько восклицательных знаков? Потому что наша организация за время работы и особенно на пороге становления потеряла ни один миллион комиссионных по причине отсутствия договоров теорема давно доказана - нет договора нет договорных отношений. Нет договорных отношений - нет денег. Из всех правил конечно же есть исключения, но не стоит испытывать судьбу. Кроме того работа с договорами - это признак профессионализма. Приучайтесь сразу работать профессионально, что бы потом не приходилось переучиваться.

* Узнайте у вашего менеджера как правильно предлагать клиенту или собственнику заключение договора

▣ 3 ВСЕ ОБЩЕНИЕ ЧЕРЕЗ ВАС

- Золотое правило посредника это оставаться в статусе посредника. Поэтому вежливо но убедительно предупреждайте клиентов и собственников о том что не стоит обмениваться визитками, ведь вы посредник и посредник профессиональный, вы брокер по коммерческой недвижимости и вы сможете профессионально организовать общение между сторонами, даже сгладить углы, и постараться со своей стороны внести максимальную положительную лепту в любые переговорные нюансы.

* Узнайте у вашего менеджера как правильно объяснить необходимость общения сторон через риелтора

▣ 4 НИКАКИХ АДРЕСОВ

- Не допускайте чтобы клиент приехал без вас т.е. не допускайте потери объекта! Всегда старайтесь давать приблизительный адрес, который не позволит раскрыть ваш объект, а лучше встречайтесь у метро

▣ 5 ПРИСУТСТВИЕ НА ВСЕХ СТАДИЯХ ПЕРЕГОВОРОВ И СДЕЛКИ

- Помните! От решения "не платить комиссию" клиента или собственника всегда ограждает очень узкая пропасть. Подтолкните их немножко и будьте уверены, они ее перепрыгнут! Вы обязаны всегда быть между собственником и арендатором. Это дает ряд необходимых преимуществ: без вас они не смогут "договориться" и придумать как вас "обойти", вы всегда будете в курсе событий и сможете оперативно на них повлиять, да и в конце концов к этому вас безусловно обязуют условия риелторского договора и деловая этика .

▣ 6 ИСКЛЮЧИТЬ ПУСТОЙ ПОКАЗ

- Сделки не состоятся если клиент приехал "не на тот" объект. Старайтесь по телефону выяснить на сколько объект подходит потенциальному арендатору, уточняйте все характеристики, говорите о минусах объекта, но и не забывайте подчеркнуть преимущества.

▣ 7 "УСЛОВИЯ НА БЕРЕГУ"

Все условия по сделке должны быть по возможности прозрачными, предупреждайте собственника и клиента обо всем заранее, и старайтесь информировать стороны сделки до переговоров. Если возникают вопросы по комиссии, касающиеся всех сторон, обсуждайте их вместе на переговорах, не позволяйте решать без вас и всплывать фактам слишком поздно. Вообще обсуждайте условия заранее, "на берегу", потому что когда разразиться "в море разразиться шторм" обсуждать будет крайне неудобно.

▣ 8 ИНФОРМИРОВАННОСТЬ И УПРАВЛЕНИЕ СИТУАЦИЕЙ

- Покажите клиентам что вы именно то звено, без которого сделка может и не состояться. Покажите необходимость вашего присутствия в сделке, подчеркните ваше содействие и заинтересованность в решении вопросов, волнующих ваших клиентов. Это основы психологии, применяемые в бизнесе. Сделайте это и вы станете действительно нужным звеном, к вам будут прислушиваться и с вами будут советоваться, а выплата комиссионных всегда будет происходить как само собой разумеющееся. Для этого вам потребуется во-первых соблюсти вышеупомянутое правило №3 и кроме того больше звоните, больше общайтесь с клиентом и собственником, старайтесь понять о сделке больше чем все остальные участники, и тогда вы будете безраздельно и выгодно властвовать над ситуацией, а это цель любого посредника или брокера.

Берите инициативу в свои руки! Заранее подготавливайте встречи, просите стороны высылать и знакомиться с договорами, запрашивайте документы, и т.п., вы же получаете такие большие комиссионные! Так вот и ускорьте их получение!

* Узнайте у вашего менеджера как правильно работать в процессе переговоров и сделки.

▣ 9 ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ МОТИВАЦИЯ

- Изучайте приемы психологической мотивации собственников и арендаторов. В каждой сделке прослеживаются типичные ситуации, в которых вы должны правильно среагировать. Например когда клиент колебается с внесением задатка, можно создать ситуацию "ажиотажа" сказать собственнику при клиенте что скоро должны подъехать другие ваши клиенты, которые очень хотели этот объект. Когда собственник не хочет торговаться, нужно сказать что у вас нет больше клиентов и может еще не скоро будут, а сейчас есть надежная платежеспособная компания которая уже хочет арендовать ваше помещение

И таких примеров достаточно, опытный риелтор автоматически реагирует на ту или иную ситуацию и всегда старается "развернуть карты" в свою сторону. Некоторые люди обладают талантом психологического убеждения, если вы не из их числа, то развивайте в себе эти навыки, ведь они необходимы в жизни абсолютно каждому, где бы вы ни были, чем бы вы не занимались, если вы взаимодействуете с людьми, вам необходимо уметь взаимодействовать с ними эффективно, если вы конечно хотите добиться успеха в ваших отношениях. Поэтому развивайтесь, повышайте профессионализм и успешно заключайте выгодные сделки!

* Узнайте у вашего менеджера об эффективных приемах воздействия в процессе переговоров и сделки

▣ 10 Командное взаимодействие

- Помните что вы работаете в команде и не забывайте оперативно информировать вашего менеджера о ситуации в ваших переговорах, это поможет не допустить многих ошибок, и провести сделку максимально быстро и без финансовых потерь. Возможно ситуация приняла серьезный оборот и требуется выезд на переговоры руководства агентства. Так же взаимодействуйте с вашими партнерами- брокерами, если нужно, просите подстраховать, интересуйтесь говорите о потребностях ваших клиентов, возможно у ваших товарищей есть выгодные предложения о которых вы не подозревали. За время существования агентства мы не раз имели успешную практику совместных и командных сделок, используйте ее, используйте все что работает и

получите максимальный успех!