



راهنمای معاملات مسکن: تصمیم گیری برای شروع کسب و کار جدید همواره با چالشها و مشکلات خاص خود همراه است، حال اگر پیش از شروع، راهنما و دستورالعمل مشخصی وجود داشته باشد، میتواند به عنوان یک اهرم قدرتمند، به شروع هر چه موفق تر آن حرفه بینجامد. بازار مسکن یکی از حوزه هایبسیار که در تمام دنیا از جایگاه ویژه ای برخوردار است، مشاوره املاک نیز از حرفه ها و شغل هایی است که برآمده از همین بازار بوده و جزو پرطرفدارترین حرفه ها در تمام کشورهاست. حال در این مقاله سعی کرده ایم تا مهمترین نکات لازم برای تبدیل شدن به یک مشاور املاک موفق در همان سال اول آغاز به کار را برای شما تشریح کنیم، دستورالعملی که با دانستن آن می توانید جهشی بلند در کار خود داشته باشید.

کسب اعتبار و عمل

“کسب اعتبار و سپس عمل” از ابتدایی ترین اصول در آموزش مشاور املاک است، به عبارت دیگر سعی کنید برای کسب اعتبار در این حرفه همواره خودتان باشید. اگر با خوتان رو راست بوده و سعی کنید که خود واقعتان را به نمایش بگذارید، مطمئن باشید که درخواستهای بیشماری را از سوی مشتریان دریافت می کنید. همواره سعی کنید، بهترین و بالاترین خصوصیات شخصیتی خود را رو کنید و بعد با عمل به آنها منتظر نتیجه کار بمانید.

آغاز تجارت و بودجه بندی

انتخاب “کسب و کار” و “امور مالی” مربوط به آن در پله بعدی قرار دارد. به عبارت دیگر باید برای شروع این حرفه آمادگی لازم را کسب کنید، به عنوان نمونه در ابتدای کار هزینه های اساسی لازم برای این حرفه را برآورد کرده و رقم مشخصی را به عنوان درآمد خالص برای خود هدف گذاری کنید. در همین راستا حساب کنید که برای تحقق هدف تعیین شده به چه میزان فروش نیاز دارید و در نهایت با یک برنامه ریزی مشخص، مهمترین کارهای روزانه و هفتگی برای تحقق آن را تعیین کنید.

اخذ مربی برای آموزش مشاور املاک

شما می توانید با کمک یک “مربی کارآموز” و بهره مندی از آموزش ها و راهنماییهای وی، پروسه پیچیده یادگیری و آموزش حرفه مشاوره املاک را کوتاه کنید.

جمع آوری داده ها به عنوان پایه کسب و کار

باید بدانید که “داده ها و اطلاعات” بست آمده، کل تجارت شماست. به عبارت دیگر، کل این کسب و کار بر پایه داده ها و اطلاعات کسب شده میچرخد، بنابراین باید با در دسترس بودن، جمع آوری تقاضا و پیشنهادات جدید از سوی مراجعین و پیگیری امور آنها و همچنین انتقال ارزشها و اولویتها، اطلاعات و داده های خود را به روز و افزون کنید.

پر انرژی و اجتماعی بودن

اولین درس در آموزش مشاور املاک ، اجتماعی بودن است. برای کسب موفقیت در این حرفه باید “پر انرژی و بروننگرا” باشید. شما در یک حرفه مرتبط با فروش مشغول به کارید، بنابراین میزان انرژی و انگیزه شما از اهمیت بالایی برخوردار است. اکثریت مشاوران املاک موفق برون گرا و اجتماعی بوده و از انرژی بالایی برخوردارند. اگر شما نیز بروننگرا و اجتماعی هستید، پس بدون تردید و با قدرت تمام به سوی اهداف تعیین شده حرکت کرده و اجازه ندهید که هیچ مانعی شما را از حرکت بازدارد.

توجه به نشانه های فروش

همواره باید نسبت به «تشانه های فروش» آگاه و هوشیار باشید. در همین راستا باید با نشانه گذاری در حیطه های مختلف، حوزه کاری خود را توسعه دهید. باید هرچه سریعتر کسب و کار خود را گسترش داده و در این راه بیشتر توجه خود را به سمت فروشندگان متمرکز کنید. چراکه تهیه فهرست برای فروشندگان، خودبه خود به جذب خریداران بالقوه می انجامد. به عبارت دیگر، تمرکز روی فروشندگان قطعاً منجر به جذب سایر مشتریان جدید می شود، در حالیکه این مساله درخصوص خریداران تنها یک احتمال است.

لیست کردن اهداف

آموزش مشاور املاک به شما می گوید، برای کسب موفقیت در این حرفه باید «تمام اهداف خود را لیست کنید»، چراکه این لیست برای شما همانند یک «جی پی اس» عمل کرده و به یک راهنمای روزانه در کار تبدیل می شود.

خوشرویی

«خوشحالی و خوشرویی» قطعاً یکی از پایه ها و اصول تجارت است. اگر شما توانایی بروز و نشان دادن خوشحالی خود را نداشته باشید حتماً در امر جذب مشتری و اعتماد آنها با مشکل مواجه می شوید.

پیمانکار مستقل بودن

اغلب مشاوران املاک «پیمانکارانی مستقل» هستند، به این معنا که شما در این حرفه رییس خودتان هستید. تابحال رییس خود بوده اید؟ اگر نه آن را تجربه کنید، ضرری ندارد.

جهش کاری

هیچوقت خودتان را در تله توقف تا زمان آمادگی برای شروع کار، گیر نیندازید، بلکه به سرعت مدل صحیح و رایج کسب و کاری مختص به خودتان را انتخاب کرده و کار را شروع کنید. چراکه اگر بخواهید تا زمان کامل شدن تمامی امکانات و شرایط صبر کنید، مطمئناً زمان زیادی را از دست میدهید. برای این کار می توانید از کمک سایرین بهره مند شده و برای یافتن مشتریان بالقوه و بالفعل به سرعت وارد عمل شوید.

توسعه سطح دانش و معلومات

آموزش مشاور املاک به شما می گوید، «سطح علم و دانش» خود در این حوزه را هرچه سریعتر ارتقا داده و همیشه به روز باشید. قرار دادهای، پروژه های نزدیک به عقد قرارداد، شرایط بازار، همسایگان و مشاعات، مطالب و هشدارهایی که باید مطرح شود، تمامی این امور زمان و تجربه زیادی را می طلبد. بنابراین، به گونه ای برنامه ریزی کنید که از نقطه نظر زمانی و سطح دانش از تمام همکاران خود جلوتر باشید. همچنین سعی کنید که اطراف خود را با انسانهای با معلومات و افرادی پر کنید که همواره برای انتقال تجربیات و دانش خود به شما پیشقدم می شوند.

اصول هدایت کننده و پیش برنده

«اصول هدایت کننده و پیش برنده» از مهمترین پایه ها در هر کسب و کاریست. بنابراین برای کسب موفقیت در این حرفه و پیشبرد امور سعی کنید این اصول را پیدا کرده و به آنها عمل کنید.

تماس با نزدیکان

هدایت و مشاوره مشتریان و درنهایت جذب مشتری شاید خیلی ساده تر از آن چیزی باشد که تصور می کنید. این کار را می توانید از خانواده و آشنایان خود آغاز کنید. به عنوان نمونه گوشی تلفن را بردارید و با والدین، خواهر و برادر، دوستان، همسایگان و سایر آشنایان، درباره کار و برنامه کاری خود صحبت کنید. شماره تماس تمامی این افراد در حال حاضر در دفترچه تلفن شما موجود است، بنابراین با آنها تماس بگیرید و با بازگو کردن اهداف و برنامه های کاری خود، منتظر نقطه نظرات و پیشنهادات آنها باشید.

یادگیری مهارت نه گفتن در آموزش مشاور املاک

مهارت «چگونه نه گفتن» را یاد بگیرید. شما نمی توانید به همه کمک کرده و پاسخگوی تقاضا و نیاز همه افراد باشید. شما نمی توانید ۲۴ ساعته در دسترس و در خدمت مشتریان و یا حتی آشنایان باشید. شما نباید حتماً به هر مشتری یا متقاضی ۵۰ مورد یا قلیل را نشان دهید. بنابراین اگر نتوانستید کاری برای یک خریدار و یا فروشنده انجام دهید نگران نبوده و با یک نه گفتن مساله را تمام کنید.

نمایش و بازدید از خانه

طرح «نمایش خانه» می تواند سریعترین راه ممکن برای هدایت و راهنمایی خریدار یا فروشنده باشد. من مشاوران املاک زیادی را میشناسم که کسب و کار و تجارت خود را تنها با پروژه «نمایش خانه» توسعه داده اند.

میزان قدرت و توانمندی

شما روزمره خود را چگونه می گذرانید، یا بهتر بگوییم چه چیزی برای عرضه دارید؟ قدرت و توانایی شما همان چیز است که با ترکیب انرژی، اعتماد به نفس، تماس چشمی، صدا، انگیزه و دیالوگ شما، تولید شده و به نوع و نحوه عرضه و قدرت نمایشی شما در این حرفه می انجامد. اساساً نوع ارتباطات و موفقیت شما در حرفه مشاوره املاک به میزان اعتماد به نفس و نحوه برخورد شما بستگی دارد.

تقویت روحیه پرسشگری

آموزش مشاور املاک به شما می گوید، برای موفقیت در حرفه مشاور املاک باید روحیه «پرسشگری» بالایی داشته باشید. در این راه از ارتباط با افراد با معلومات و مجرب در این حوزه و اهمیت ای نداشته باشید، چراکه هرچه سوال بیشتری بپرسید بر سطح دانش و معلومات شما افزوده خواهد شد و همین مساله به بهبود برقراری ارتباط و سطح پاسخگویی شما به خریدار و فروشنده کمک می کند.

«درک نیازهای مشتری» یکی از ضروریات و نیازهای موفقیت در این حرفه است که با ارتقای روحیه پرسشگری ارتباط مستقیم دارد.

برقراری ارتباط با مراجعان

«افزایش سطح ارتباطات و ارتقای میزان مراجعات» از اموری است که باعث رونق کسب و کار شما در این حرفه می شود، بنابراین برای ارتقا و پیشرفت در هر دو مورد برقراری ارتباط و افزایش مراجعان تلاش بیشتری کنید.

مدیر فروش بودن

آموزش مشاور املاک به شما می گوید، در حرفه مشاور املاک شما مدیر فروش خود هستید. یک مدیر فروش اهداف مشخصی را برای تیم فروش مشخص کرده و به تیم مربوطه نسبت به تحقق اهداف اطمینان می دهد. به عبارت دیگر زمانی که یک مدیر فروش نتواند اهداف تعیین شده را محقق کند، اخراج خواهد شد.

تقویت مهارت صحبت کردن

مشاوره املاک نیز یکی از صدها حرفه ایست که نوع ارتباطات و نحوه صحبت کردن در آن نقش ویژه ای ایفا می کند، به عبارت دیگر، موفقیت حرفه شما در نوع صحبت کردن و نحوه برقراری ارتباط با افراد مختلف و مشتریان خلاصه شده، بنابراین مشاوره که بیشتر از همه حرف میزند، در معاملات بیشتری پیروز می شود.

اعتبار و تنوع فروشندگان و خریداران
تأیید اعتبار و ایجاد تنوع در بین فروشندگان و خریداران نیز از دیگر ضروریات این حرفه به شمار می رود که تحقق آن امر مستلزم پرسش سوالات زیادی است. به عبارت دیگر، برای موفقیت در این حرفه، پیش از آغاز همکاری متقابل با مشتری باید با وی چندین جلسه مشاوره و بازدید حضوری بگذارید.
شما برای تحقق این مساله ساعات و روزهای زیادی در اختیار دارید بنابراین باید سعی کنید که پاسخگوی تمام نیازهای مشتریان باشید.

بدانید که چه می خواهید بگویید!
چرا شما را به عنوان مشاور انتخاب کنیم؟ امکان کاهش کمیسیون وجود دارد؟ ما می خواهیم از خانه ای با حدود قیمتی مشخص بازدید کنیم. ما تنها پیشنهاداتی را که با بودجه مشخص شده تطابق داشته باشد قبول می کنیم. اینها نمونه هایی از سوالاتی است که قطعاً از سوی مشتری پرسیده خواهد شد، بنابراین باید پاسخهای جامع و مشخصی برای این سوالات آماده کنید.

کسب تجربه
برای کسب موفقیت در این حرفه باید سریعتر پیش رفته و مشتریان ثابت خود را پیدا کنید، به عبارت دیگر کسب تجربه در این حرفه با موفقیت ارتباط مستقیمی دارد. برای اینکار اگر در دفعات اول با مشکلاتی روبرو شدید، حتماً از کمک افراد مجرب و کارآزموده بهره مند شوید چرا که در غیر اینصورت احتمال از دست دادن کارتان افزایش می یابد. این کار مطمئناً هم اطلاعات و دانش کاری و هم اعتماد به نفس شما را بیشتر می کند.

یک چرای بزرگ در آموزش مشاور املاک!
چرا مشاوره املاک؟ چرا پیمانکاری مستقل؟ چه چیزی به شما برای موفقیت در اینکار انگیزه می دهد؟ پول؟ استقلال؟ تهیه هزینه دانشگاه و یا پیشرفت شخصی؟ پاسخ به این سوالات و شفاف بودن در جواب ها به شما انگیزه داده و به موفقیت شما می انجامد.

غفلت برابر است با شکست!
آموزش مشاور املاک به شما می گوید، در این حرفه باید یک نرخ میانگین را به عنوان اجرت کار خود در منطقه مشخص کنید، چرا که هر فرصت از دست رفته، نبود متقاضی، شکست در پاسخ به نیاز مشتری و مراجعه کننده، واکنش ضعیف نسبت به تقاضاها، ندانستن اینکه چه باید بگویید و خیلی دیگر از نقطه ضعفها از اشتباهات بزرگ این حرفه به شمار می رود که غفلت از آنها مطمئناً به شکست می انجامد.