



РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ  
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Каталог партнеров  
по образовательной  
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

# Бедный риэлтор, Богатый риэлтор

СПОСОБЫ МЫШЛЕНИЯ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ



РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ  
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Каталог партнеров  
по образовательной  
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>



Тренер для риэлторов  
Директор АН «НОВОЖИЛОВ»





# Всё зависит от мышления



# Сколько вы хотите Зарабатывать?

## Зачем вам эти деньги?

## Это цель или мечта?



Если вы хотите увеличить свой  
доход, то в первую очередь вам  
нужно четко понять для чего



Только у 20% людей есть цели

Только у 7% людей есть  
записанные цели

Только у 3% людей есть корректно  
поставленные и записанные цели



# ПРИНЦИПЫ ПОСТАВКИ ЦЕЛЕЙ

1. Конкретность
2. Измеримость
3. Достижимость
4. Актуальность
5. Ограниченность во времени



# Поставить цель

До 31 декабря 2025 года купить в 2х комнатную квартиру в ЖК «Новый город»  
для сдачи в аренду

Для этого мне нужно заработать \_\_\_\_\_ млн ₽  
С каждой сделки я получаю в среднем \_\_\_\_\_ ₽

Для достижения цели мне нужно провести \_\_\_\_\_ сделок до конца года, то есть  
\_\_\_\_\_ сделок ежемесячно





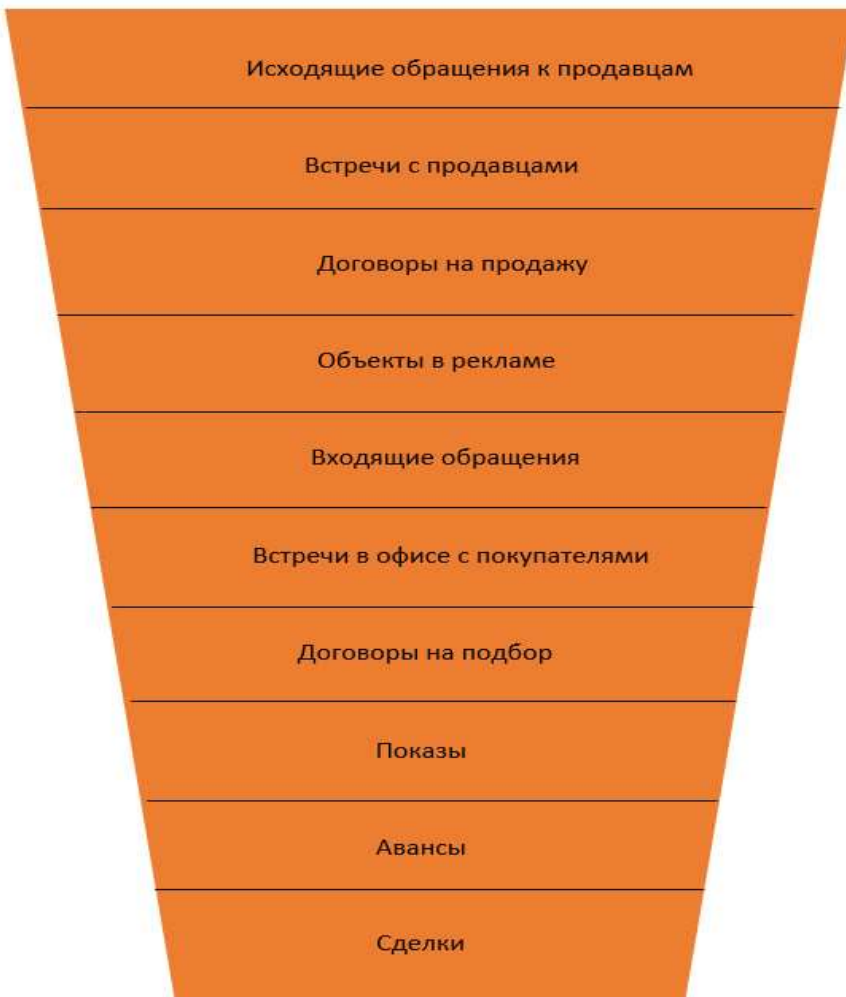
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ

Каталог партнеров  
по образовательной  
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>





РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Каталог партнеров  
по образовательной  
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

# Техника 10 целей



# Фокус

1. Сегмент рынка
2. ЦА
3. Боли ЦА
4. Инструменты для работы ЦА
5. Реклама



# Инструменты для достижения цели

1. Лиды
2. Знания
3. Навыки



# Тёплые клиенты

1. Агрегаторы
2. Воцап-рассылки
3. Соцсети
4. Я-Услуги
5. Партнеры



# Знания

1. Рынок
2. Ипотека
3. Налоги
4. Маткап
5. Опекa



# Навыки

1. Продажи
2. Переговоры
3. Планирование
4. Достижение целей
5. Дисциплина



# Формула 100% продаж

$$\underline{100\% = ОП + ФВ + ЛПР + Д + ЗС}$$

ОП – определение потребности

ФВ – финансовая возможность

ЛПР – лицо принимающее решение

Д - доверие

ЗС – решение здесь и сейчас





# Управление временем

|                      |                     |
|----------------------|---------------------|
| <b>Делегируй 15%</b> | <b>Делай 60%</b>    |
| <b>Забей 5%</b>      | <b>Планируй 20%</b> |



# Дисциплина

1. Постоянство
2. Похвала
3. Результат через месяц
4. Уважение
5. Привычка



# Инструменты для продажи услуг

1. Воцап-визитка
2. Аналитика
3. Прайс и выгоды
4. Заинтересованность
5. Легкость и естественность



# Инструменты для продажи услуг

6. Экспертные знания
7. Формирование ценности
8. Бесплатная польза
9. WOW-эффект
10. База



РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ  
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Каталог партнеров  
по образовательной  
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

Древняя китайская мудрость  
гласит:

“НИ СЫ!

что означает:

“Будь безмятежен,  
словно цветок лотоса  
у подножия храма  
истины.





# Страх звонить

1. Страх отказа. Откуда и что с ним делать?
2. Отделить себя от предложения
3. Научиться отказывать другим
4. Челендж собрать 100 отказов
5. Сделать отказ нелогичным
6. Тренировка



# Симптомы бедности риэлтора

1. Не могу отказать
2. Стыдно за высок чек комиссии
3. Не подписываю договор
4. Не беру предоплату
5. Постоянно боюсь, что не заплатят



# Установки

1. На таком рынке невозможно заработать
2. Сейчас никто не покупает недвижимость
3. Все клиенты - ..удачи
4. Я пробовал, это не работает
5. С риэлторами никто не хочет работать





РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Каталог партнеров  
по образовательной  
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

# Детские психотравмы, привычки и установки



## Основные типы личности и языки коммуникации

| Типы личности    | Описание   | Стиль коммуникации  | Ключевая мотивация  | Триггер стресса   |
|------------------|--|---|---|---|
| <b>Деятель</b>   | Человек-действие. Харизматично превращает свои идеи в жизнь, обладает высокой самооценкой. Вижу цель - не вижу препятствий. Много работают | Директивный. Быстрый переход к действию. Вызов в хорошем смысле. Продает: похвала достижений реальных или будущих           | Достигаторство, всё самое лучшее: "понты", быть первым, особенным   | Много "воды", медленный переход к понятным действиям. Нарушение договоренностей                             |
| <b>Бунтарь</b>   | Человек-зажигалка, душа компании. Смелый и креативный человек, где-то бесстрашный, может и даже любит нарушать правила                     | Игровой. Прикольные слова, приподнятое настроение, легкость, шутка. Продает: интерес, креатив, внезапность                  | Живи здесь и сейчас, наслаждение, клевые люди, поощрение креатива. Настроение   | Скучно, много технической, скучной информации, надо напрячься, чтобы понять                                 |
| <b>Логик</b>     | Человек-информация. Его фишка - факты и выводы. Любит ясность и четкость. С ним надежно и понятно.   | Экспертный. Вопрос-ответ. Продает: похвала экспертизы, компетенции и грамотности  | Правильно выстроенная жизнь, работа, коммуникация, организация времени  | Плохая экспертиза, неорганизованное время и/или пространство, трата времени впустую                         |
| <b>Душевный</b>  | Сентиментальный человек с развитой эмпатией. Встретит, обнимет, напоит чаем, искренне узнает как дела, открыт к общению                    | Главный канал коммуникации - забота, комплименты, мягкость и комфорт. Продет - это же                                       | Быть приятным и полезным человеком во всех смыслах. Вовлеченность в личный контакт, совместная рефлексия. Благодарность | Грубость, чрезмерная деловитость, невнимательность к комфорту, холодность, отстраненность, высокая скорость |
| <b>Упорный</b>   | Человек-совет. Верен своим убеждениям, отстаивает свою правоту. Твердый и последовательный   | Смысл и ценность превыше всего, вклад в что-то стоящее, опора на фундаментальные принципы. Продает ответ на вопрос - зачем? | Создать вклад, служить ценностям, кодексу, смыслу   | Глупость, бессмысленность, невоспитанность, нарушение субординации, личных границ и принципов               |
| <b>Мечтатель</b> | Люди сами в себе на уме, с отличным воображением и потребностью в уединении  | Директивный, отстраненный. Продает попадание в личный интерес   | Вдохновение, созерцание, жизнь высокого уровня, глубокого погружением в сферу своего интереса                           | Неуместность, давление, невозможность уединиться или отстраниться   |



РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ  
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Каталог партнеров  
по образовательной  
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

# Пирамида Дилтса





# Правда жизни

~ 80% покупателей купят  
недвижимость

С вами или без вас –  
решать вам





Ищи возможности  
для достижения  
цели,  
а не причины для  
отступления



ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ

Каталог партнеров  
по образовательной  
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

# Жизнь. Инструкция по применению



# Вопросы







РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ  
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Каталог партнеров  
по образовательной  
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

# Благодарю за внимание!

Спикер: Артимович Алексей

