



Бедный риэлтор, Богатый риэлтор

СПОСОБЫ МЫШЛЕНИЯ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



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

**Алексей
Артимович**

Тренер для риэлторов
Директор АН «НОВОЖИЛОВ»



Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



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

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. Ограниченнность во времени



Поставить цель

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

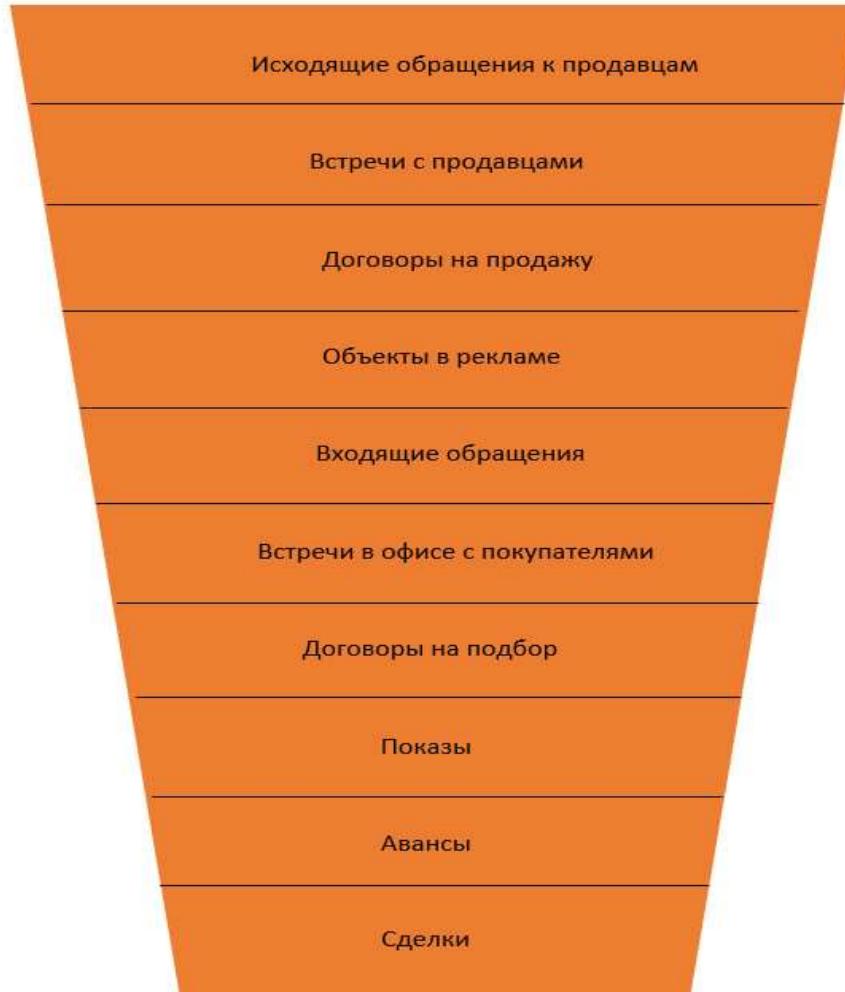
Для этого мне нужно заработать _____ млн ₽
С каждой сделки я получаю в среднем _____ ₽

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

**Каталог партнеров
по образовательной
деятельности**



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



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. Опека



Навыки

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



Формула 100% продаж

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

ОП – определение потребности

ФВ – финансовая возможность

ЛПР – лицо принимающее решение

Д - доверие

ЗС – решение здесь и сейчас



Управление временем

Делегируй 15%

Делай 60%

Забей 5%

Планируй 20%



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



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 - ..удаки
4. Я пробовал, это не работает
5. С риэлторами никто не хочет работать

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



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

Детские психотравмы, привычки и установки

**Каталог партнеров
по образовательной
деятельности**



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

Основные типы личности и языки коммуникации

Типы личности	Описание	Стиль коммуникации	Ключевая мотивация	Тригер стресса
Деятель	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	Достигательство, всё самое лучшее: "понты", быть первым, особенным	Много "воды", медленный переход к понятным действиям. Нарушение договоренностей
Бунтарь	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
Логик	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, траты времени впустую
Душевный	Сентиментальный человек с развитой эмпатией. Встретит, обнимет, напоит чаем, искренне узнает как дела, открыт к общению	Главный канал коммуникации забота, комплименты, мягкость и комфорт. Продает - 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
Упорный	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, смыслам	Глупость, бессмысличество, невоспитанность, нарушение субординации, личных границ и принципов
Мечтатель	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, глубокое погружением в сферу своего интереса	Неуместность, давление, невозможность уединиться или отстраниться



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

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



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

Жизнь. Инструкция по применению

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



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

Вопросы





Благодарю за внимание!

Спикер: Артимович Алексей

