



ВЫЗОВ ПРИНЯТ!

Как риелтору адаптироваться и оставаться успешным в период перемен на рынке недвижимости. Страхи, возможности, решения.

Спикер:
Евгения Парубец



Оргмоменты:

1. Продолжительность 40 минут + вопросы
2. Вопросы в конце (но можно и по ходу 😊)
3. Быть здесь и сейчас – если тема для вас актуальна
4. Позволить себе быть открытыми и любопытными
5. Получать удовольствие от процесса

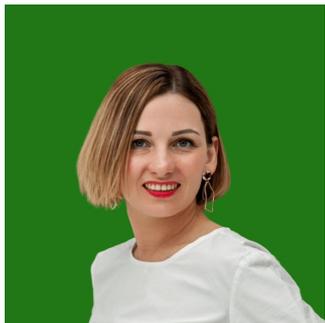


Давайте знакомиться!

- Кто вы? 1- агент, 2 – руководитель, 3 – другое
- Из какого вы города?
- Ваши ожидания от вебинара



Евгения Парубец



- В сфере недвижимости с 2014 года
- Руководитель офиса продаж РК «Регион С», г. Архангельск
- Коуч ICF
- Руководитель комитета по мероприятиям Гильдии риелторов Архангельской области
- Соорганизатор Беломорского форума недвижимости
- Организатор Чемпионата переговорных игр в Архангельске
- Спикер форумов и конгрессов
- Мама 3д
- Адепт позитивного отношения к жизни



СОСТОЯНИЕ РИЕЛТОРА

Самый важный элемент в работе



Страхи

1. Снижение спроса, замирание рынка
2. Отсутствие опыта работы в таких условиях
3. Усиление конкуренции
4. Снижение дохода



Страхи и переживания в период
перемен – **это нормально!**

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



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

1. Дышать ровно
2. Составить план действий (а лучше план А, Б, В и даже Ж)



Адаптация работы: что на первом плане

- Сохранить доверие клиентов



Адаптация работы: что на первом плане

- Сохранить доверие клиентов
- Улучшать переговорные навыки



Адаптация работы: что на первом плане

- Сохранить доверие клиентов
- Улучшать переговорные навыки
- Обладать информацией



Адаптация работы: что на первом плане

- Сохранить доверие клиентов
- Улучшать переговорные навыки
- Обладать информацией
- Учиться работать с «цепочками»



Предубеждения, от которых лучше **отказаться**

- Это нереально!
- Мы так уже делали
- Это никто не будет покупать
- У людей сейчас нет денег
- Зачем что-то менять?
- Нужно переждать/ это такой рынок



Что можем сделать?

КЛИЕНТЫ В РАБОТЕ:

- Увеличиваем количество контактов
- Честно сообщаем о положении вещей
- Не даем необоснованных надежд
- Предлагаем неочевидные варианты
- Оставляем возможность «взять паузу»



Что можем сделать?

КЛИЕНТЫ В РАБОТЕ:

- Увеличиваем количество контактов
- Честно сообщаем о положении вещей
- Не даем неоправданных надежд
- Предлагаем неочевидные варианты
- Оставляем возможность «взять паузу»

ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ КЛИЕНТОВ:

- Активный поиск собственников
- Увеличение точек контакта
- Создание дополнительной ценности услуги



Что можем сделать?

- Изменение стратегии работы, освоение новых инструментов и технологий, углубление знаний о рынке
- Повышение профессионализма: Обучение, сертификация, повышение квалификации, формирование уникального стиля и позиционирования
- Создание долгосрочных отношений, предоставление качественных услуг, построение репутации доверенного специалиста
- Использование современных технологий: продвижение в социальных сетях, онлайн-платформы, CRM-системы, виртуальные туры
- Создание экспертного контента: блог, статьи, вебинары, информационные материалы о рынке недвижимости
- Работа в команде: создание сетей сотрудничества, обмен опытом и информацией



Подведем итоги:

- Переходный рынок - это не время для паники, а время для изменений и адаптации



Подведем итоги:

- **Переходный рынок - это не время для паники, а время для изменений и адаптации**
- **Не бойтесь меняться и искать новые возможности!
Будьте гибкими, уверенными и профессиональными**



Подведем итоги:

- **Переходный рынок - это не время для паники, а время для изменений и адаптации**
- **Не бойтесь меняться и искать новые возможности!
Будьте гибкими, уверенными и профессиональными**
- **Находите свои конкурентные преимущества и используйте их по максимуму**



Подведем итоги:

- **Переходный рынок - это не время для паники, а время для изменений и адаптации**
- **Не бойтесь меняться и искать новые возможности!
Будьте гибкими, уверенными и профессиональными**
- **Находите свои конкурентные преимущества и используйте их по максимуму**
- **Верьте в себя и свой успех!**

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



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

Вопросы

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



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

Подарок
коуч-сессия



Несмотря на все вызовы, **рынок недвижимости будет продолжать развиваться**, а риелторы, которые останутся гибкими и будут искать новые возможности, станут ещё более востребованными



Спасибо за внимание!

Спикер: Евгения Парубец

