



«Эффект бабочки» в профессиональной подготовке специалиста недвижимости»



Ирина Киркина

- директор Консалтингового Агентства «Персонал» (Украина);
- Аккредитованный консультант программы деловых консультаций ЕБРР;
- Член Всеукраинской Ассоциации Консультантов по управлению;
- Соавтор сертифицированного курса АСН (р)У «Риэлтор»;
- Продюсер тренингового фестиваля для специалистов недвижимости «РИЭЛТ-FEST».

4 октября 2013 г.
г. Петербург

13-лет работаем с риэлторскими компаниями Украины



Консалтинговое Агентство «Персонал» - учредитель и основатель
ежегодного тренингового фестиваля
для специалистов по недвижимости (с 2009 года)



**УЧИМСЯ С
УДОВОЛЬСТВИЕМ!**

наши партнеры:

facebook.com/rieltfest





Агент

- 1) (Agens) — латинское слово, означает «действующее»; в физике и химии употребляется в том же смысле, как **"сила"**.
- 2) (лат. agere — **действовать, двигать, править, управлять**) — деятель, лицо, действующее по поручению или полномочию другого.

Агент по работе с недвижимостью

=

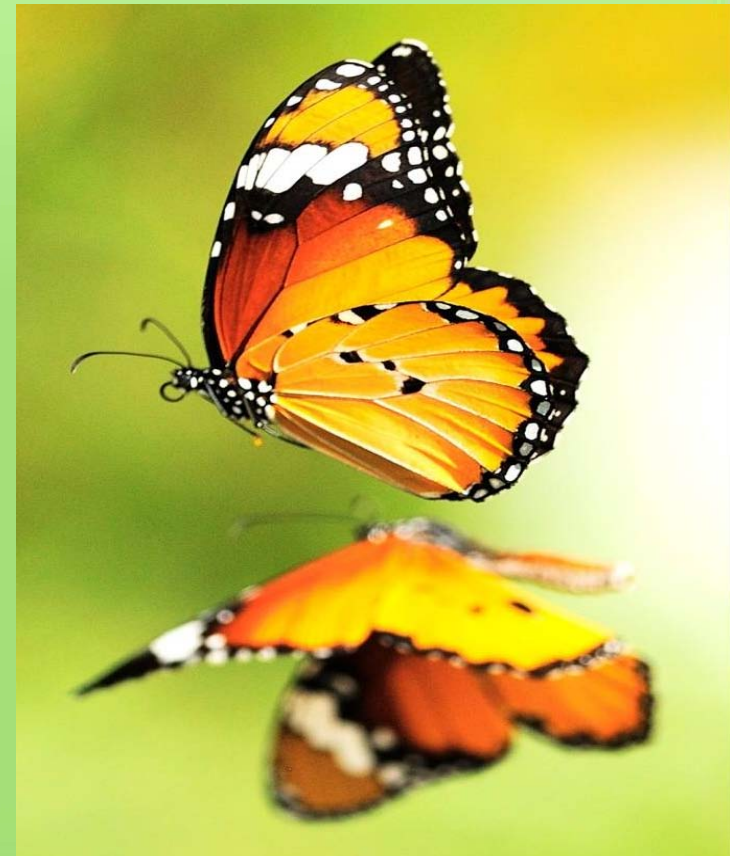
агент изменений на рынке недвижимости!



«Эффект бабочки» в профессиональной подготовке специалиста недвижимости».

О чем предлагаю поразмышлять:

1. Сила духа риэлтора: что отличает профессионала от просто риэлтора.
2. «Гусеницы» и «бабочки»: два психологических состояния риэлтора.
3. Профессиональное мастерство: можно ли его передать? Как оно нарабатывается?
4. «Эффект бабочки» в риэлторской профессии.





Глобальные изменения внешней среды, влияющие на работу риэлтора:

1. Вызовы и неопределенность как постоянство;
2. Ограниченные ресурсы;
3. IT-технологии;
4. Условность границ, миграция;
5. Рост требований клиентов.

Покупательское поведение Нового потребителя:

- ✓ Чувство власти потребителя на рынке;
- ✓ «Профессиональный» подход к покупкам (образованность и Интернет);
- ✓ Новые ожидания:
«прозрачность» цен, характеристик, свойств товаров и услуг;
- ✓ Устойчивая нелояльность:
неудовлетворенный потребитель – потерянный потребитель.



Клиентский авитаминоз и его симптомы

- ✓ **Неудовлетворенность:** кривое зеркало рынка недвижимости.
- ✓ **Разочарование:** предложений услуг много – мало качественных исполнителей.
- ✓ **Стресс:** желания не совпадают с возможностями.
- ✓ **Тревожность:** неуверенность в завтрашнем дне.
- ✓ **Неопределенность:** 7 пятниц на неделе.
- ✓ **Страх:** сложно доверять.





Современный риэлтор – это:

Специалист

+

Предприниматель

+

Менеджер

+

Личность, имеющая силу агента изменений.

Важно влиять на то,
как происходят продажи и выполнить свои обещания

PRODUCT

SERVICE

PROVICE

SERDUCT



Когда занимаешься любимым делом – не устаешь!

Усталость наступает от неправильно выстроенных связей.

4 вида заработка:

1. Деньги (экономический заработок).
2. Здоровье (биологический заработок).
3. Удовольствие (эмоциональный заработок).
4. Знания (интеллектуальный заработок).



14 лет
успешной работы!



Специализированный
HR-консалтинг в
риэлторском бизнесе

www.personal.ck.ua

*«Тайна успеха состоит в том,
чтобы работу сделать с удовольствием».*
Марк Твен



**Спасибо за внимание
Желаю успехов!**

www.personal.ck.ua