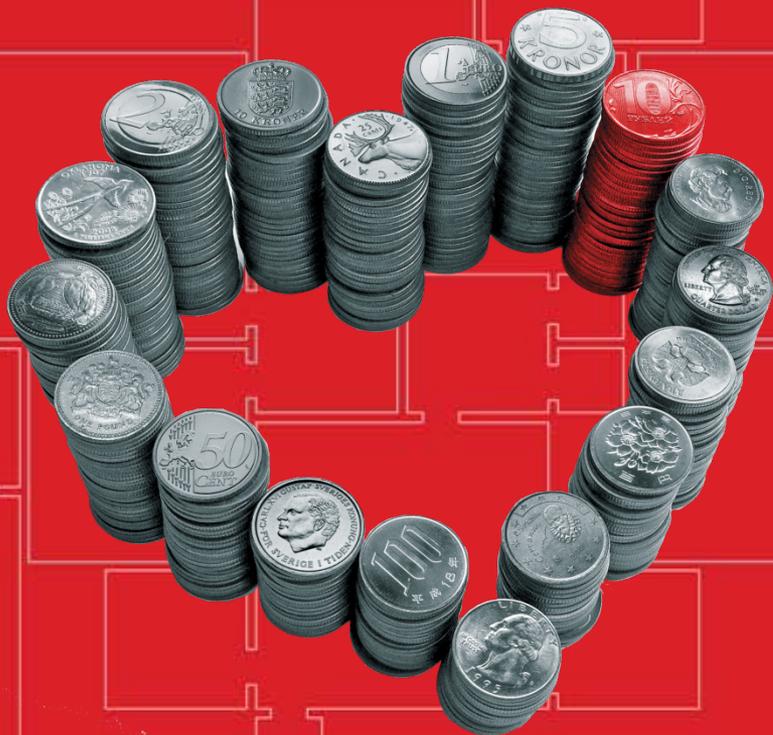


Коммерческая недвижимость.

Как работать меньше,
а зарабатывать больше



Правильная структура работы компании



1

- Главный критерий – прибыль

2

- Контроль входящей информации

3

- Контроль над затратами (реклама – договор)

4

- Внутренняя бюрократия

5

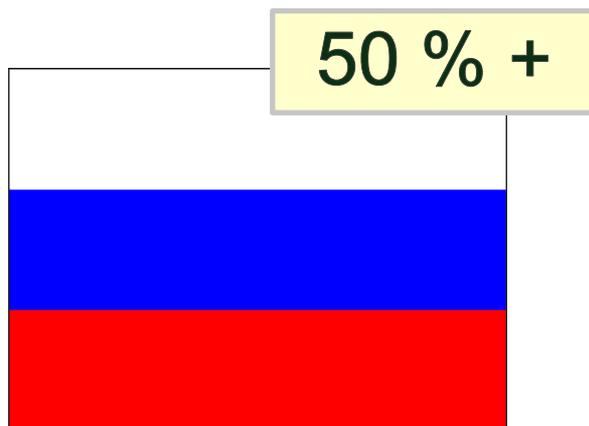
- Узнаваемость компании (PR)



Две модели работы в коммерческой недвижимости



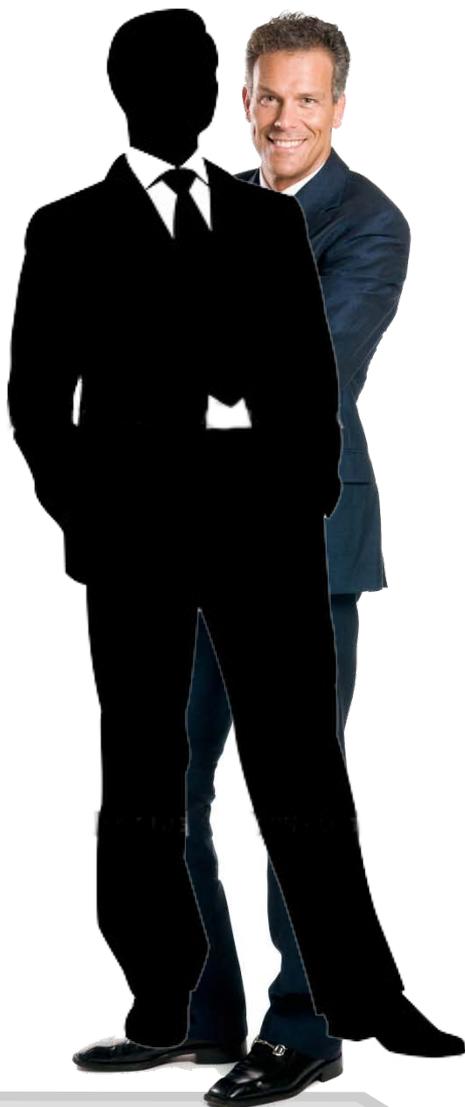
I.



II.



Агент коммерческой недвижимости. Кто он?



- Основной бизнес
- Внешний вид
- Договор – основа успеха
- Профессиональные знания
- Дожим – основы успеха
- Высокий порог комфорта
- Умение расставлять приоритеты

Что я не делаю, как директор?



- Я не работаю
 - за агента
 - за наемных сотрудников
- Я не меняю решений
- Я не «дружок»
- Я в офисе не 7 дней в неделю



Нет договора – нет клиента



ЭКСКЛЮЗИВ И СО ЭКСКЛЮЗИВ



Лучшее подтверждение договоренностей – это предоплата

Доход – критерий эффективности.



- Через 2-4 года у Вас начинают воровать

- На что живет Ваш Агент?



- Планирование – time plan



- Постоянное увеличение клиентов

- Управленческая отчетность

Спасибо за внимание!



Горский
Игорь Анатольевич
партнер RLEG

Санкт-Петербург,
ул. Большая Морская, д. 3,
БЦ "Лидваль", офис 318
Тел. (812) 600-46-46

www.homeestate.spb.ru
<http://vk.com/homeestate>