

קורס "זינוק לעסקים" (שיווק ומכירות בתיווך נדל"ן)

למי מיועד הקורס?

אז הוצאת רישיון, אבל מה עכשיו?
קורס מזורז זה ילמד אותך איך להצליח בתחום ומיועד למתווכים חדשים המעוניינים לעבוד לבד או במשרד קטן. הקורס בנוי מ-5 מפגשים (20 ש"א) בהם לומדים על עבודת המתווך בפועל הכוללת: ניהול זמן, ניהול משימות, מיתוג אישי, אזור התמחות, מרכז קשרים, מאגרי מידע, גיוס נכסים, השגת בלעדיות, ניהול קונים, מיומנויות מכירה, טיפול בהתנגדויות ועוד.
המרצים בקורסים הינם מאמנים (קואצ'רים) ותיקים מתחום השיווק והמכירות.

תוכנית לימודים:

תוכן	מפגש
<p>מהו נדל"ן? הגדרת עסקת תיווך, מאפיינים, מיצוב. מה ההזדמנות בנדל"ן? מה קורה בשוק? בועות ותנועת מחירים. איך קונים ומוכרים? לבד, הסכמה, בלעדיות. נדל"ן כקריירה: עצמאי מול שכיר - שינוי תפיסה ויצירת יתרון. עבודה לבד, במשרד תיווך ברשת. מה זה פריי-לאנס בתיווך? מיתוג, אזור התמחות, מרכז קשרים, שותפי התפקיד ומערך היחסים ביניהם.</p>	1
<p>מידע ומאגרי מידע, איתור גוש/חלקה, בעלי הנכס, הוצאת נסח טאבו. איזור התמחות - מאפייני בחירה, האם להצטמצם על שטח מוגדר? בעל הנכס, רצונות, אמונות, מצב השוק. גיוס מאגר נכסים, גיוס נכס בבלעדיות, הכנת בית למכירה וטיפול עד המכירה. דף פרטי נכס, תכנית פעילות, ניתוח, תמחור, טפסים, תיק מצגת. שת"פ ברשת, בית פתוח.</p>	2
<p>עקרונות בהצלחה עסקית. בניית תוכנית פעולה למתווך העצמאי. עקרונות בניהול עצמי: ניהול סדרי עדיפויות במסגרת הזמן. בידול יועץ הנדל"ן דרך מיתוג אישי. מיומנויות מכירה - הקשבה ללקוח, זיהוי צרכים, התאמת פתרונות ומיומנויות סגירת עסקה.</p>	3
<p>רשת זכיינים כבסיס לצמיחה. עמלות - מה? כמה? למה? כיצד פועל השוק? ניהול קונים, פגישה מקדימה, ברור צרכים, הצגה נכונה, ניהול מאגר קונים, טפסים, עדכונים, מחשב חשיפה, פרסום, פגישת קונים. כל מה שנדרש לסגירת עסקה - התהליך הטכני מאחורי לחיצת היד.</p>	4
<p>עבודה עם אנשים - שאלות, מענה אוטומטי, מה הצד השני צריך? טיפול בהתנגדויות. מבנה ותהליך התמקצעות כבסיס לרווחים גבוהים. הכנה לעבודה כיועץ נדל"ן - מה עושים מחר בבוקר?</p>	5