

קורס קריירה בנדל"ן

מטרות הקורס

- הכשרת סוכנים והפיכתם ליועצי נדל"ן מהמובילים בתחום.
- מתן ידע וכלים חדשניים ליועצי נדל"ן בנושאי ליבה מתחום תיווך הנדל"ן.
- מתן מיומנות שיווק, מכירות ומו"מ בנדל"ן.
- התמקדות על ה"איך" ולא על ה"מה" - קורס מבוסס שטח.

קהל היעד

יועצי נדל"ן בתחילת דרכם / יועצי נדל"ן שלא עברו הכשרה, אשר נדרשים להתמודד עם ידע בשני תחומים עיקריים: שוק הנדל"ן על גזרותיו הרלוונטיות ומכירות.

משך ותדירות

קורס בוקר 5 מפגשים (9:00-16:30), אחת לשבוע.

מנחת הקורס

שרית גל - מנהלת הדרכה מקצועית. בתחום התיווך מעל 20 שנים. חיה ונושמת את תחום תיווך הנדל"ן, בעלת ניסיון כיועצת נדל"ן (מתווכת), ניהול סניפי תיווך וליזוי יועצים וזכיינים למיקסום יכולותיהם.

תוכנית הקורס

נושא	תוכן
התנהלות עסקית ומוכנות מנטלית	<ul style="list-style-type: none"> • הגדרת יעדים ומטרות • מי הם הלקוחות שלנו? אפיון וזיהוי צרכים ורצונות • מתן ערך ללקוח
היבטים פיננסיים	<ul style="list-style-type: none"> • ניהול פיננסי של עסק עצמאי • פתיחת עסק - יתרונות, פתיחה ועבודה בשגרה היומיומית • בניית תוכנית עסקית • כלים וטיפים להתנהלות נכונה
גיוס נכס בבלעדיות	<ul style="list-style-type: none"> • תהליך הבלעדיות - דגשים • מבנה שיחה עם בעל הנכס • איסוף מידע לפני פגישה עם בעל הנכס • דגשים למפגש עם בעל הנכס • מהות הפרזנטציה ותיק פרזנטציה • עזרים לפגישה עם בעל הנכס • פרמטרים לזיהוי מוטיבציית מכירה • גיוס נכסים בבלעדיות - משולש ההצלחה • זיהוי הפרמטרים העומדים בפני המוכר טרם קבלת ההחלטה • מודל ההשפעה - 4 שלבים בסיסיים • כלים פרקטיים להתמודדות עם התנגדות • סימולציות מסכמות
פייסבוק - כלי שיווקי מנצח	<ul style="list-style-type: none"> • הקמה ושדרוג של דף הפייסבוק • שימוש בפייסבוק כפלטפורמה לקיום העסק • כתיבה, תזמון וקידום פוסטים
מרכזי קשרים	<ul style="list-style-type: none"> • כלי לביסוס מרכז קשרים והשגת לידיים • יצירת מעגלי השפעה • בניית בסיס קשרים • תסריט שיחה אופציונלי • סימולציה מעשית

תוכן	נושא
<ul style="list-style-type: none"> • הגדרה ובחירה של אזור התמחות • טבלת עזר לבניית אזור התמחות • מחירי נכסים באזור התמחות • טיפול באזור התמחות 	אזורי התמחות
<ul style="list-style-type: none"> • פעילות אקטיבית מול קונים פוטנציאליים • מדרג העבודה עם קונים • מיון וסיווג קונים • מתן ייעוץ לקונים - זיהוי צרכים ורצונות • התאמת נכסים • הצגת נכסים למתעניין • מעקב פגישות עם מתעניינים בנכסים בבלעדיות • סימולציות מסכמות 	ניהול קונים
<ul style="list-style-type: none"> • מהי משכנתאות? • מה עליך לדעת כיועץ נדל"ן על שוק המשכנתאות? • איתור הערכים המוספים ללקוחות הקצה בתחום המשכנתא 	משכנתאות - מזרחי טפחות
<ul style="list-style-type: none"> • דיווחים מהשטח • סדר יום יועץ נדל"ן • צרור מפתחות להצלחה בתחום 	הפיכת הידע לתוצאה
<ul style="list-style-type: none"> • פיתוח אוריינטציה שיווקית אצל יועץ הנדל"ן • איך נפיק את המיטב מהכלים הנגישים שעומדים לרשותנו • אתר אנגלו סכסון - חדש, חדש, חדש • חשיבות ניהול מאגר לקוחות ומה עושים איתו כדי לקדם את הביזנס • שרת משותף - FTP 	תיווך נדל"ן או שיווק נדל"ן
<ul style="list-style-type: none"> • תוכנית עבודה לניהול נכס • תכולת תוכנית עבודה • זיהוי מדרג הצלחות של פעולות השיווק • כיצד לטפל בנכס בבלעדיות? • הכנת הבית למכירה ובית פתוח 	ניהול מכירת נכס
<ul style="list-style-type: none"> • מבנה מלא של פגישה עם לקוחות: • חשיבות הצגה עצמית • העצמת מותג אנגלו סכסון אל מול הלקוח • הובלת השיחה, תשאול וזיהוי צרכי לקוח • טיפול בהתנגדויות מרכזיות • יצירת עקרון מוסכם וסגירת עסקה 	מיומנויות סגירת עסקה
<ul style="list-style-type: none"> • פעולות שיווקיות ממוקדות בתום תהליך מכירה • הבסיס להצלחה מתמשכת • מינוף סגירת עסקה לטובת עסקאות עתידיות 	After Sales Service
<ul style="list-style-type: none"> • עסקאות מקרקעין - הלכה למעשה • תחילת הדרך • שלבים בבניית עסקה • זיהוי הצדדים בעסקה • בדיקות מקדמיות לקראת עסקת מכר • מצב תכנוני 	היבטים משפטיים בתחום התיווך

תוכנית הקורס - המשך

נושא	תוכן
אמנות המשא ומתן	<ul style="list-style-type: none"> • תבניות בתהליך מו"מ - הבנת כללי המשחק • טקטיקות מובילות שיקדמו את האינטרסים שלכם ושל הלקוחות • גישות מגוונות להובלת תהליך מו"מ • כלים ודרכי פעולה להתמודדות עם משברים במו"מ • כלים ודרכי פעולה למשברים בתהליך מו"מ • סימולציות
צילום בסמארטפון	<ul style="list-style-type: none"> • טיפים אופרטיביים לצילום איכותי של נכסים באמצעות סמארטפון
משולש ההצלחה - רונן שטרית	<ul style="list-style-type: none"> • סיפור אישי ואסטרטגיה מנצחת!
להיות עצמאי בשטח	<ul style="list-style-type: none"> • פיתוח הכח של ההנעה הפנימית • כלים לקבלת החלטות תודעתיות, אלה שגורמות לדברים לקרות • הפיכת המיומנויות המקצועיות והאישיות של בעל העסק לתוצאות אפקטיביות ברמה האישית והעסקית

קריירה בטוחה?
זה ב-DNA שלנו!



שרית גל | מנהלת הדרכה מקצועית

עבדה כיועצת נדל"ן באנגלו סכסון שנים רבות ולאחר מכן ניהלה סניפים ברשת. אשת שטח מובהקת שחיה ונושמת את תחום הנדל"ן כבר מעל 20 שנים. כיום מלווה זכיינים ויועצים להצלחה תוך הטמעת השיטה הייחודית של אנגלו סכסון בשגרה היומיומית ומנחת סדנאות מקצועיות בנושאי הליבה של תחום התיווך.



רון שטרית | יו"ר ובעלים של רשת אנגלו סכסון

יועץ נדל"ן (מתווך) מעל 20 שנה, זכיין של סניפים מובילים ברשת אנגלו סכסון והיום, יו"ר ובעלים של רשת אנגלו סכסון.



מיכל שגיא סער | מנהלת שיווק

מנהלת השיווק ברשת אנגלו סכסון. בעברה, עבדה כמנהלת שיווק בבית התוכנה Netwise מבית נטוויז'ן. מיכל אחראית על השיווק, הפרסום והפיתוח העסקי ברשת.



קורן דור | אשפית פייסבוק

עיתונאית לשעבר ובעלת סטודיו לכתיבה שיווקית מזה 7 שנים, ומעבירה סדנאות והדרכות בנושא שיווק במדיה חברתית.



אושרי קירשנפלד | יועץ משכנתאות, בנק מזרחי טפחות

משווק מרחב שרון בבנק מזרחי טפחות. עוסק ביעוץ משכנתאות מזה 6 שנים, בעל תואר ראשון במנהל עסקים ושיווק.



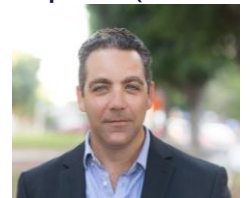
שי דקל | יועץ משכנתאות, בנק מזרחי טפחות
משווק מרחב שרון בבנק מזרחי טפחות.
עוסק בשיווק וייעוץ בתחום המשכנתאות והמסחרי.



עו"ד ציפי רוזנברג | מתמחה בתחום הנדל"ן ודיני מקרקעין
עו"ד רוזנברג טיפלה במאות עסקאות מקרקעין ובעלת ניסיון משמעותי בייצוג בעלי קרקע ויזמים, לקוחות פרטיים וועדי בתים.
בעלת תואר ראשון במשפטים ותואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת בר אילן.



ארז שלו | מנכ"ל ובעלים של קבוצת באלאנס גרופ ייעוץ והדרכה
מרצה בכיר בעל ניסיון עשיר בהנחיה ופיתוח הדרכה בעולמות תוכן מגוונים לרבות ניהול עסק (בהיבטים השונים). עוסק בכלים פרקטיים להשגת יעדים אישיים ועסקיים והטמעתם בשגרה היומיומית.



יוכי דוד | שותפה בקבוצת באלאנס
מאמנת עסקית ומנחת קבוצות. מומחית בהנעה לעמידה ביעדים עסקיים, בשיווק ובתוכניות עבודה.



רו"ח עידן ריזנברג | שותף מנהל בחברת RMR
חברת RMR מספקת שירותי הנה"ח, חשבות, שכר, תוכניות עסקיות ושירותים פיננסיים נוספים. כמו כן, בעלים של חברת זום אין, חברה המספקת שירות מחקרי שוק וייעוץ עסקי לעסקים.
רו"ח מוסמך וחבר בלשכת רו"ח בישראל. בעל ניסיון רב בתחום הייעוץ, האסטרטגיה והקמעונאות

